JOHN C. MAXWELL

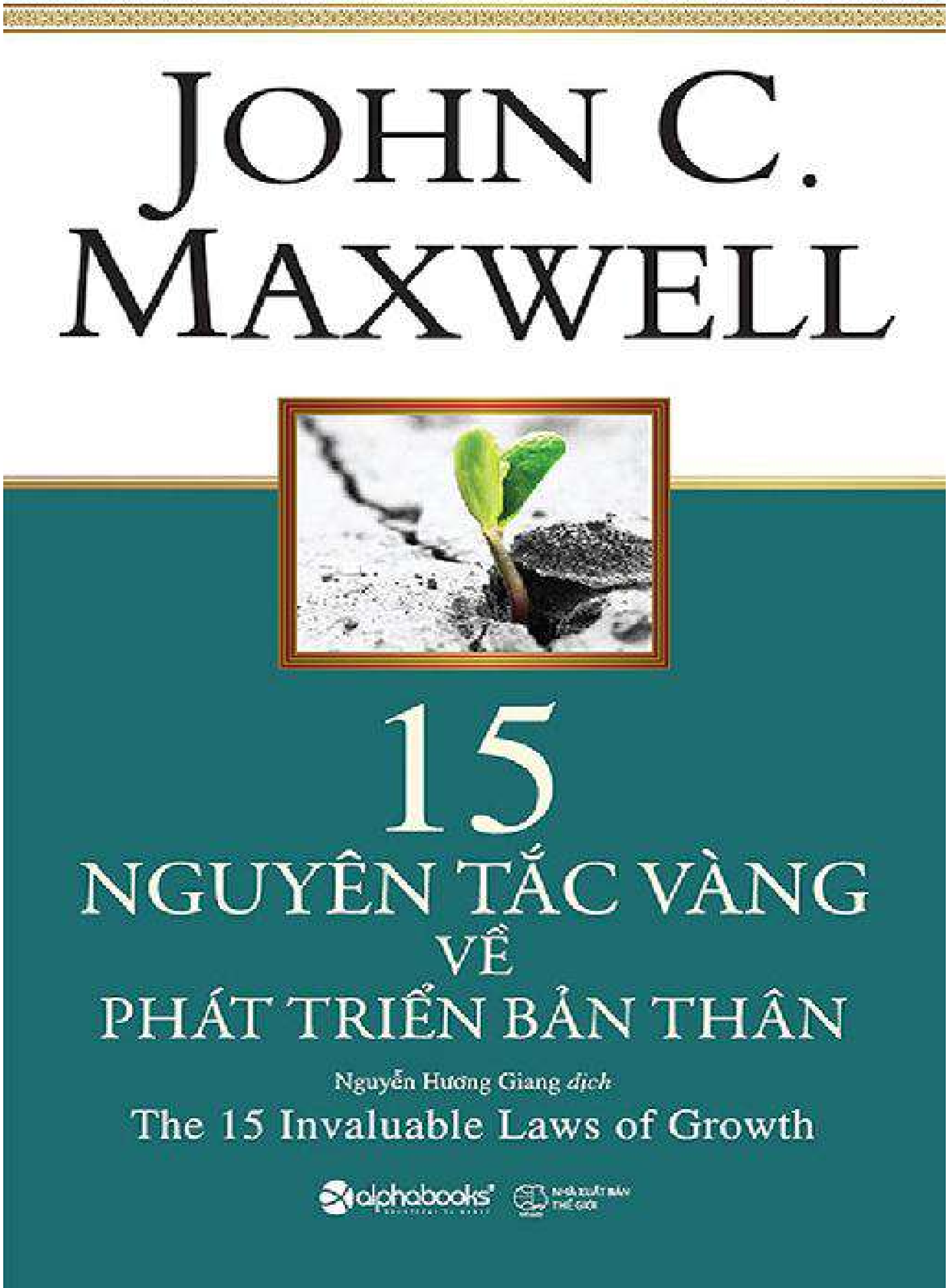


15 NGUYÊN TẮC VÀNG VỀ PHÁT TRIỂN BẢN THÂN

Nguyễn Hương Giang *dịch*

The 15 Invaluable Laws of Growth

alphabooks
NHÀ XUẤT BẢN THẾ GIỚI


JOHN C. MAXWELL
15
NGUYÊN TẮC VÀNG
VỀ
PHÁT TRIỂN BẢN THÂN
Nguyễn Hương Giang dịch
The 15 Invaluable Laws of Growth
alphabooks
NHÀ XUẤT BẢN THẾ GIỚI

Mục lục

PHÁT TRIỂN BẢN THÂN LÀ MỘT HÀNH TRÌNH TRỌN ĐỜI

Ms. Nông Vương Phi

Founder & CEO Công ty Tư vấn

và Đào tạo Nhân sự Phi & P

Certified John Maxwell Team

Thành viên Hiệp hội Nhân sự toàn cầu SHRM

Bạn đã bỏ lỡ hạn chót bao nhiêu lần vì không đủ kiên trì khi cần làm vậy?

Bạn đã nhận được điểm kém trong các bài kiểm tra bao nhiêu lần mà lẽ ra bạn có thể làm tốt hơn chỉ vì không chịu đào sâu nghiên cứu?

Bạn thường xuyên thất bại trong việc phát triển bản thân ra sao không phải vì không có thời gian để đọc những cuốn sách hữu ích, mà vì bạn đã chọn dành thời gian và tiền bạc của mình vào thứ ít giá trị hơn?

Tất cả những thiếu sót đó là kết quả của nhân cách, không phải của năng lực.

Thật bất ngờ khi tất cả thất bại của chúng ta không phải do chúng ta không có năng lực, càng không phải do chúng ta không đủ nhân cách – mà tất cả là do chúng ta đã rèn luyện nhân cách chưa đủ tốt. Vậy chúng ta phải làm gì đây?

Khi bạn cầm cuốn sách này trên tay, tôi tin rằng hẳn bạn đã có ý định phát triển bản thân, và bạn đã chọn đúng, cuốn cẩm nang chi tiết này sẽ là người

hướng dẫn không thể tuyệt vời hơn cho bạn. Bạn đã thành công được một nửa khi "có chủ đích" trong việc phát triển bản thân, nửa còn lại nằm ở khả năng "hợp tác" giữa bạn và "người hướng dẫn" thú vị này.

Như tên gọi của nó, cuốn sách cung cấp cho bạn 15 nguyên tắc vàng để phát triển bản thân. 15 nguyên tắc giống hệt như những bậc thang đưa bạn tiến tới đỉnh cao của sự toàn vẹn. Với lối hành văn đơn giản và mạch lạc, đậm chất "Maxwell", người đọc sẽ không thất vọng khi dạo bước trên những bậc thang để rồi trở thành một bản thể tốt đẹp hơn lúc nào không hay. Mỗi chương sách đều gồm một phần áp dụng ngắn gọn, giúp độc giả luyện tập những bí quyết mà "người hướng dẫn" chỉ cho bạn.

Tôi đồ rằng, nhiều người trong số các bạn nghĩ sự phát triển bản thân sẽ tự nhiên diễn ra giống như sự phát triển tâm sinh lý bình thường qua mỗi năm, hay cho rằng càng tiếp xúc và trải nghiệm nhiều, chúng ta sẽ càng trưởng thành hơn và giỏi giang hơn. Điều đó đúng trong một số ít trường hợp nhưng thật tiếc là nó lại sai trong đa số trường hợp, "Không ai tự nhiên tiến bộ, sự phát triển không thể cứ thế xảy ra", tương tự như việc bạn không thể ngồi trên một con thuyền ra khơi và chỉ chờ gió đẩy thuyền đi. Thay vào đó sự phát triển cá nhân chỉ dành cho người biết định hướng và giương buồm đón gió.

Bạn đoán xem, điều gì đang ngăn cản thành công của đa số mọi người? Đó chính là sự tự ti của họ. Nhiều người trẻ và rất nhiều người không còn trẻ nữa đã và đang sống bằng cách soi vào những giá trị người khác áp đặt cho họ. Hãy dừng việc đó lại, hãy tự bảo vệ và động viên mình, bằng việc ngừng so sánh giá trị của mình với giá trị của người khác bởi chúng ta không giống nhau, và cũng không giống bất cứ ai trong hơn 7 tỷ người trên thế giới. Tin tưởng bản thân mới chính là chìa khóa, bởi *"Nếu ước muốn của bạn là 10 nhưng sự tự tin của bạn là 5, thì bạn sẽ không bao giờ đạt được hiệu quả ở mức 10. Bạn sẽ ở mức 5 hoặc thấp hơn"*.

Tôi vốn dĩ chỉ định chọn ra một vài nguyên tắc có vẻ “hấp dẫn” nhất để đọc, thế nhưng trong quá trình đọc, tôi ngày càng bị cuốn hút vào những vấn đề mà mỗi nguyên tắc đề cập đến. Tôi nhận ra rằng, nếu mỗi nguyên tắc là một thử thách mà người nào không mắc phải sai sót sẽ được đặc cách cho qua thì tôi sẽ phải trải nghiệm tất thảy 15 cửa ải này. Mỗi trang viết đều giống như tấm gương phản chiếu chính bản thân tôi trong đó. Tôi ước đã được đọc nó sớm hơn, khi tôi còn trẻ, khi tôi còn là một sinh viên hay một người vô định hướng suốt 9 năm sau khi tốt nghiệp đại học. Thật may là giờ đây tôi vẫn còn cơ hội để phát triển, sống, cống hiến, tạo ra nhiều giá trị hơn cho bản thân và xã hội.

Tôi muốn nói tiếp về tầm quan trọng của việc phát triển bản thân và từng nguyên tắc trong 15 nguyên tắc tuyệt vời này, nhưng quả thực mọi cảm nhận đều mang tính chủ quan và tôi không muốn gây ảnh hưởng đến những độc giả khác. Hãy đọc, trải nghiệm và áp dụng những bài học của cuốn sách cho riêng bạn. Hãy làm điều đó ngay hôm nay và hy vọng rằng, bạn sẽ trở thành một người tuyệt vời hơn trong tương lai lúc nào không hay bởi phát triển bản thân là một hành trình trọn đời.

GIỚI THIỆU

Dù ở bất kỳ ngôn ngữ nào thì *tiềm năng* (potential) cũng là một trong những từ tuyệt vời nhất. Người ta mong đợi nó trong lạc quan. Nó tràn đầy hy vọng và hứa hẹn thành công. *Tiềm năng* ngụ ý về sự hoàn thành và gợi ý về sự vĩ đại. *Tiềm năng* dựa trên các khả năng. Hãy coi tiềm năng của bạn như một thực thể, bạn sẽ cảm thấy cực kỳ phấn khởi – ít nhất, tôi hy vọng là thế. Quả là một tư tưởng tích cực. Tôi tin tưởng vào tiềm năng của bạn cũng nhiều như tôi tin tưởng vào tiềm năng của chính mình. Bạn có tiềm năng không? Chắc chắn rồi.

Những *tiềm năng dang dở* thì sao? Cụm từ này mang nghĩa tiêu cực nhiều như tiềm năng mang nghĩa tích cực vậy. Bạn tôi, Florence Littauer, một diễn giả và tác giả, đã viết một cuốn sách có tựa đề là *Silver Boxes* (tạm dịch: Những chiếc hộp bạc) kể về cha cô, người luôn muốn trở thành ca sĩ nhưng không bao giờ thành công. Cô nói rằng, ông đã ra đi trong khi âm nhạc vẫn còn vang vọng bên trong ông. Đó là một mô tả chính xác về tiềm năng dang dở. Không đạt được tiềm năng giống như đang chết dần mà âm nhạc vẫn còn vang vọng trong sâu thẳm.

Bởi bạn đang đọc những dòng này, nên tôi tin rằng hẳn bạn đang có mong muốn đạt được tiềm năng của mình. Vì vậy câu hỏi đặt ra là, bạn làm được điều đó bằng cách nào?

Tôi chắc chắn câu trả lời là *phát triển.* Để đạt được tiềm năng của mình, bạn phải phát triển. Và để phát triển, bạn phải có ý định làm vậy. Cuốn sách này là nỗ lực của tôi nhằm giúp bạn biết cách phát triển bản thân và trưởng thành, từ đó trở thành người mà bạn muốn. Tôi muốn giúp bạn hình thành thái độ đúng đắn, nắm được thế mạnh của bản thân, khai thác được đam mê, có mục tiêu rõ ràng và phát triển các kỹ năng để đạt được ước mơ.

Bạn có thể thấy, đây là cuốn sách thứ ba về các nguyên tắc mà tôi từng viết. Cuốn đầu tiên tập trung giúp các nhà lãnh đạo hiểu rõ họ có thể sử dụng khả năng lãnh đạo ra sao để trở thành những nhà lãnh đạo tài ba hơn. Cuốn thứ hai giúp mọi người hiểu được tinh thần đồng đội và phát triển đội nhóm hiệu quả hơn. Còn cuốn này sẽ giúp bạn hiểu được vai trò to lớn của sự phát triển cá nhân và trở thành một cá thể hoạt động hiệu quả hơn. Dù tôi có đưa một vài ý kiến về kỹ năng lãnh đạo vào đây, nhưng bạn không cần phải là một nhà lãnh đạo mới có thể tận dụng được những bài học từ cuốn sách này. Bạn không cần phải là thành viên của một nhóm mới có thể phát triển. Bạn chỉ cần là một cá nhân muốn phát triển và trở thành một "bạn" tốt hơn mỗi ngày.

Vậy tôi có ý gì khi viết về phát triển? Lý do của tôi cũng độc đáo như chính bạn vậy. Để khám phá ra mục đích của mình, bạn cần phải trang bị cho mình sự tự nhận thức về bản thân. Để trở thành một người tốt/đẹp hơn, bạn phải phát triển nhân cách. Để tiến bộ trong sự nghiệp, bạn cần phát triển các kỹ năng. Để trở thành người vợ/chồng hoặc cha/mẹ tốt hơn, bạn cần phát triển các mối quan hệ. Để đạt được các mục tiêu tài chính, bạn phải trang bị thêm kiến thức về cách đồng tiền vận hành. Để làm giàu tâm hồn, bạn cần phát triển tinh thần. Các chi tiết cụ thể về phát triển ở mỗi người sẽ khác nhau, nhưng nguyên tắc thì giống nhau. Cuốn sách này đưa ra các nguyên tắc tiếp cận mục tiêu xứng đáng về phát triển. Nó là chìa khóa để mở ra cánh cửa. Bạn phải hành động để thực sự phát triển.

Theo tôi, bạn nên đọc mỗi tuần một chương. Thảo luận với một số bạn bè. Thực hiện các bài tập áp dụng ở cuối mỗi chương. Ghi nhật ký về sự phát triển. Và áp dụng những gì bạn học được vào cuộc sống hằng ngày. Bạn không thể thay đổi cuộc sống cho đến khi bạn thay đổi những việc bạn làm mỗi ngày. Bằng cách học hỏi các nguyên tắc và sau đó thực hành chúng, bạn sẽ bước đi trên con đường tiến tới việc đạt được tiềm năng của bản thân. Nếu tiếp tục học hỏi và phát triển trong nhiều năm, bạn sẽ ngạc nhiên trước đích đến mà mình đạt được.

Chương 1
NGUYÊN TẮC CÓ CHỦ ĐÍCH

Sự phát triển không tự nhiên diễn ra

Cuộc sống đang tiếp diễn.

Bạn có hòa mình vào đó không?

Anh có kế hoạch phát triển bản thân chứ?" Curt Kampmeier, người đặt câu hỏi, kiên nhẫn chờ đợi câu trả lời của tôi. Đó là câu hỏi đã làm thay đổi cuộc đời tôi.

Tôi đã rất lúng túng. Tôi liệt kê những thành tựu của mình từ ba năm trước. Tôi nói về việc mình đã làm việc chăm chỉ ra sao. Tôi vạch ra các mục tiêu tương lai. Tôi giải thích những điều tôi đang làm để có thể tiếp cận nhiều người hơn. Tất cả các câu trả lời của tôi đều dựa trên các hoạt động chứ không phải sự cải tiến. Cuối cùng, tôi đã phải thừa nhận. Tôi không có kế hoạch để trở thành người tốt hơn.

Đó là điều tôi chưa bao giờ nghĩ đến trước đây, và nó đã phơi bày một điểm yếu lớn trong cách tiếp cận của tôi đối với công việc và thành công. Khi bắt đầu sự nghiệp, tôi đã nỗ lực làm việc, đạt được mục đích của bản thân và thành công. Tôi có một chiến lược: Làm việc chăm chỉ. Tôi hy vọng rằng điều đó sẽ giúp tôi tới được nơi mình muốn tới. Nhưng làm việc chăm chỉ không đảm bảo cho thành công. Và hy vọng không phải là một chiến lược.

Bạn làm những gì đang làm tốt hơn bằng cách nào? Bạn cải thiện các mối quan hệ ra sao? Làm thế nào bạn đạt được sự sâu sắc và thông tuệ hơn nữa? Bạn vượt qua những trở ngại bằng cách nào? Bằng cách làm việc chăm chỉ

hơn? Làm việc trong thời gian dài hơn? Hay chờ đợi mọi thứ tự trở nên tốt đẹp hơn?

Cuộc trò chuyện đó diễn ra trong một bữa trưa tại nhà hàng Holiday Inn vào năm 1972. Khi đó, tôi vừa có cơ hội thăng tiến trong sự nghiệp. Tôi được giao quản lý nhà thờ tốt nhất trong giáo phận. Hãy nghĩ đến việc được giao vị trí lãnh đạo cao nhất trong công ty của bạn. Đó là những gì dành cho tôi khi đó. Vấn đề là tôi mới 24 tuổi, tôi còn quá nhiều thiếu sót, và tôi biết rằng nếu không tận dụng được dịp này, tôi sẽ thất bại thảm hại.

Curt là một nhân viên kinh doanh chuyên cung cấp một bộ tài liệu phát triển cá nhân – một kế-hoạch-dài-hạn với các tài liệu được thiết kế để giúp một người phát triển. Anh ta đẩy tờ giới thiệu thông tin qua bàn cho tôi. Nó có giá 799 đô-la, gần bằng một tháng lương của tôi vào thời điểm đó.

Tôi suy nghĩ mông lung khi lái xe trở về nhà. Tôi từng tin rằng thành công sẽ đến với bất cứ ai dành toàn tâm toàn ý cho sự nghiệp của bản thân. Curt giúp tôi nhận ra rằng chìa khóa nằm ở sự phát triển cá nhân. Còn tôi nghĩ nếu bạn tập trung vào các mục tiêu, bạn có thể đạt được chúng – nhưng điều đó không đảm bảo cho sự phát triển. Nếu bạn tập trung vào phát triển, bạn sẽ phát triển và luôn đạt được các mục tiêu.

Trong khi tôi lái xe, một trích dẫn từ cuốn sách As a Man Thinketh (tạm dịch: Khi người ta tư duy) của James Allen chợt nảy ra trong tâm trí tôi. Lần đầu tiên tôi đọc cuốn sách đó là vào năm lớp Bảy và sau đó đọc đi đọc lại cả tá lần. Allen đã viết: “Mọi người thường háo hức cải thiện hoàn cảnh của họ nhưng lại không muốn cải thiện chính bản thân họ; vì thế họ vẫn cứ mãi quẩn quanh.” Tôi không có đủ tiền để mua bộ tài liệu của Curt. Tuy nhiên, trong tâm khảm tôi biết anh đã tìm thấy chìa khóa mở ra khả năng giúp tôi đối mặt với thử thách lãnh đạo tiếp theo và vươn lên vị trí cao hơn trong sự nghiệp. Tôi có thể nhìn thấy khoảng cách giữa nơi tôi đã đứng và nơi tôi muốn đến – nơi tôi cần đến! Đó là khoảng cách phát triển, và tôi cần phải tìm cách để bắc cầu đến đó.

CÁC CẠM BẪY KHOẢNG CÁCH PHÁT TRIỂN

Nếu có ước mơ, mục tiêu hoặc khát vọng, bạn cần phải phát triển để đạt được chúng. Nhưng nếu giống như tôi trước đây và hầu hết những người khác, hẳn bạn cũng có một hoặc nhiều niềm tin sai lầm, từ đó tạo ra một khoảng cách ngăn bạn phát triển và đạt được tiềm năng của mình. Hãy xem qua tám quan niệm sai lầm về phát triển sau đây, thứ có thể đang cản trở bạn sống có mục đích như bạn cần phải thế.

1. Khoảng cách giả thuyết - "Tôi cho rằng mình sẽ tự nhiên phát triển."

Khi chúng ta còn nhỏ, cơ thể chúng ta phát triển một cách tự nhiên. Mỗi năm qua đi, chúng ta cao hơn, khỏe hơn, có khả năng làm những việc mới mẻ và đối mặt với những thách thức mới. Tôi nghĩ rằng nhiều người lớn lên, mang theo mình một niềm tin rằng sự phát triển về tâm, sinh lý và cảm xúc đi theo một mô-típ. Thời gian qua đi, và chúng ta cứ thế trở nên tốt đẹp hơn. Chúng ta giống như Charlie Brown trong truyện tranh *Peanuts* (tạm dịch: Những hạt lạc) của Charles Schulz, người từng nói rằng: "Tôi nghĩ mình đã khám phá ra bí mật của cuộc sống – bạn cứ loanh quanh cho đến khi quen với điều đó." Vấn đề là chúng ta không tiến bộ chỉ bằng cách cứ sống như thế. Chúng ta phải sống có mục đích.

Nhạc sĩ Bruce Springsteen cho rằng, "Rồi sẽ có lúc bạn cần phải ngừng chờ đợi người đàn ông bạn muốn trở thành và bắt đầu trở thành người đàn ông bạn muốn trở thành." Không ai tự nhiên tiến bộ. Sự phát triển cá nhân không cứ thế xảy ra. Và một khi hoàn tất chương trình giáo dục chính thức, bạn có toàn quyền sở hữu quá trình phát triển cá nhân, bởi sẽ không có ai khác làm điều đó thay bạn. Như Michel de Montaigne đã nhận định: "Sẽ chẳng có cơn gió nào nương theo anh nếu chính anh còn chẳng biết mình giương buồm về đâu." Nếu muốn cuộc sống của mình thay đổi, bạn phải thay đổi bản thân. Bạn phải biến nó trở thành một mục tiêu hữu hình.

“Rồi sẽ có lúc bạn cần phải ngừng chờ đợi người đàn ông bạn muốn trở thành và bắt đầu trở thành người đàn ông bạn muốn trở thành.”

– Bruce Springsteen

---

2. Khoảng cách kiến thức - “Tôi không biết cách phát triển bản thân.”

Sau cuộc gặp với Curt Kampmeier, tôi đã nói chuyện với những người tôi quen biết và đặt cho họ cùng câu hỏi mà Curt đã hỏi tôi: “Anh/chị có kế hoạch phát triển bản thân chứ?” Tôi hy vọng rằng ai đó sẽ có câu trả lời và tôi chỉ cần học hỏi từ họ mà thôi. Không ai nói rằng họ có kế hoạch cả. Không ai trong thế giới của tôi có kế hoạch phát triển và cải thiện bản thân. Tôi không biết làm thế nào để phát triển, và họ cũng vậy.

Nhà thiết kế, nghệ sĩ kiêm nhà tư vấn Loretta Staples cho hay: “Nếu bạn biết rõ mình muốn gì, thế giới sẽ đáp lại bằng sự rõ ràng.” Tôi đã biết những gì mình muốn. Tôi muốn nắm lấy vị trí công việc mới. Tôi muốn trở thành người có khả năng hoàn thành những mục tiêu lớn lao đã đặt ra cho bản thân. Tôi chỉ cần biết cách thực hiện điều đó mà thôi.

Nhiều người chỉ học hỏi được từ môi trường khắc nghiệt. Những trải nghiệm khó khăn dạy cho họ những bài học “cay đắng” và họ thay đổi – đôi khi là tốt hơn, đôi khi là tệ đi. Những bài học này mang tính ngẫu nhiên và khó khăn. Tốt hơn là nên lập kế hoạch cho sự phát triển của bạn. Bạn xác định mình cần hoặc muốn phát triển ở khía cạnh nào, bạn chọn học cái gì, và thực hiện chúng dựa trên nguyên tắc và tốc độ mình tự đặt ra.

Sau khi gặp Curt và nhận ra rằng tôi không biết ai có thể giúp đỡ mình, vợ tôi, Margaret và tôi đã bàn cách tiết kiệm được 799 đô-la. (Bạn cần nhớ rằng đó là thời kỳ trước khi thẻ tín dụng ra đời!) Tôi nhịn bữa trưa. Chúng tôi hủy bỏ kỳ nghỉ đã lên kế hoạch. Chúng tôi đã tự làm mọi việc. Chúng tôi mất sáu tháng, nhưng cuối cùng chúng tôi đã làm được. Bạn không thể tưởng tượng được tôi đã phấn khích thế nào khi mở bộ tài liệu phát triển cá nhân và bắt

đầu lướt qua năm khía cạnh mà nó đề cập đến: thái độ, mục tiêu, kỷ luật, đo lường và tính nhất quán.

Ngoài đức tin của bản thân, quyết định phát triển đã ảnh hưởng đến cuộc sống của tôi nhiều hơn bất cứ điều gì khác.

Bây giờ khi nhìn lại, tôi có thể thấy những kiến thức trong bộ tài liệu ấy cơ bản đến nhường nào. Nhưng đó là thứ tôi cần khi đó. Những bài học ấy đã hé mở cánh cửa về sự phát triển cá nhân trước mắt tôi. Và thông qua khe hở đó tôi bắt đầu nhìn thấy các cơ hội phát triển ở khắp nơi. Thế giới của tôi bắt đầu hiển hiện. Tôi đã hoàn thành được nhiều việc hơn. Tôi đã học được nhiều điều hơn. Tôi đã có thể hướng dẫn và giúp đỡ người khác nhiều hơn. Các cơ hội khác bắt đầu xuất hiện. Thế giới của tôi rộng mở. Ngoài đức tin của bản thân, quyết định phát triển đã ảnh hưởng đến cuộc sống của tôi nhiều hơn bất cứ điều gì khác.

3. Khoảng cách thời gian - "Đây không phải lúc để bắt đầu."

Khi tôi còn là một đứa trẻ, một trong những câu đố yêu thích mà cha hay dành cho chúng tôi đó là: Có năm con ếch đang ngồi trên một khúc gỗ. Bốn con quyết định nhảy xuống. Hỏi còn bao nhiêu con?

Lần đầu cha hỏi, tôi đã trả lời: "Còn một ạ."

"Không," cha trả lời. "Năm con. Tại sao? Bởi vì giữa quyết định và thực hiện là cả một vấn đề!"

Đó là điều mà cha thường dạy chúng tôi. Chính trị gia người Mỹ Frank Clark từng nói: "Những thành tựu mà chúng ta đã có thể đạt được trên thế giới này sẽ vô cùng vĩ đại nếu ai cũng làm điều mà họ định làm." Hầu hết mọi người không hành động thật nhanh chóng như họ nên làm. Họ tự cho phép mình đi theo Nguyên tắc Từ bỏ Ý định: "Bạn càng chần chừ làm điều gì đó nên làm, thì càng có nhiều khả năng bạn sẽ chẳng bao giờ làm nó."

Nguyên tắc Từ bỏ Ý định cho hay: “Bạn càng chần chừ làm điều gì đó nên làm, thì càng có nhiều khả năng bạn sẽ chẳng bao giờ làm nó.”

Trở lại thời điểm mà tôi cân nhắc có nên cố mua bộ tài liệu phát triển cá nhân hay không, tôi đã may mắn phần nào bởi vì tôi biết mình đã được giao một công việc cần sự nỗ lực rất lớn. Đó sẽ là công việc thách thức nhất cho đến thời điểm đó. Bao con mắt nhìn vào, những kỳ vọng to lớn (một số mong tôi thành công, một số mong tôi thất bại). Và tôi biết rằng nếu không thể là một nhà lãnh đạo tốt hơn, tôi sẽ thất bại. Điều đó nhắc nhở tôi phải hành động nhanh nhất có thể.

Bạn có thể đang gặp phải những áp lực cuộc sống hoặc công việc tương tự ngay lúc này. Nếu vậy, khả năng là bạn sẽ muốn bắt đầu phát triển bản thân. Nhưng nếu không thì sao? Cho dù bạn cảm thấy bị thôi thúc hay không, thì bây giờ cũng chính là thời điểm để bắt đầu phát triển. Tác giả, Giáo sư Leo Buscaglia đã khẳng định: “Cuộc sống vì ngày mai thì tới ngày mai mới thực hiện được.” Thực tế là bạn sẽ không bao giờ làm được nhiều việc trừ khi quyết tâm và làm điều đó trước cả khi bạn sẵn sàng. Nếu bạn chưa từng có ý định phát triển bản thân, bạn cần bắt đầu ngay hôm nay. Nếu không, bạn có thể đạt được một số thành quả, nhưng cuối cùng bạn sẽ dừng lại ở một ngưỡng nào đó mãi mãi. Khi bạn bắt đầu phát triển bản thân một cách có chủ đích, bạn có thể tiếp tục phát triển và tiếp tục đặt câu hỏi: “Chuyện gì sẽ xảy ra tiếp theo?”

4. Khoảng cách sai lầm - “Tôi sợ mắc sai lầm.”

Phát triển có thể đồng nghĩa với cả mớ hỗn độn. Nó có nghĩa là thừa nhận bạn không hề có câu trả lời. Nó đòi hỏi phải có những sai lầm. Nó có thể khiến bạn trông thật ngớ ngẩn. Hầu hết mọi người không thích điều đó. Nhưng đó là cái giá phải trả nếu bạn muốn cải thiện bản thân.

Nhiều năm trước, tôi đã đọc một trích dẫn của Robert H. Schuller: “Bạn sẽ cố gắng làm gì nếu biết mình sẽ không thất bại?” Câu nói ấy khích lệ tôi thử sức với những điều mà tôi nghĩ là vượt quá khả năng của bản thân. Chúng cũng đã truyền cảm hứng cho tôi viết nên cuốn sách *Failing Forward* (Học từ vấp ngã để từng bước thành công*). Khi nhận được cuốn sách từ nhà xuất bản, ngay lập tức tôi đã viết lời cảm ơn, ký và đề tặng tới tiến sĩ Schuller. Và tôi đã trực tiếp đến Garden Grove để tặng nó cho ông và cảm ơn vì đã ảnh hưởng tích cực đến cuộc đời tôi. Một bức ảnh chụp chúng tôi vào ngày hôm đó vẫn nằm trên bàn làm việc của tôi như một lời nhắc nhở về “khoản đầu tư” của ông vào tôi.

Nếu bạn muốn phát triển, bạn cần vượt qua nỗi sợ mắc sai lầm. Như tác giả, đồng thời là Giáo sư Warren Bennis khẳng định: “Một sai lầm chỉ đơn giản là một cách làm việc theo lối khác.” Muốn trở nên có chủ đích về phát triển, hãy mắc sai lầm hằng ngày và chào đón chúng như một dấu hiệu cho thấy bạn đang đi đúng hướng.

“Một sai lầm chỉ đơn giản là một cách làm việc theo lối khác.”

– Warren Bennis

---

5. Khoảng cách hoàn hảo - “Tôi phải tìm ra cách tốt nhất trước khi bắt đầu.”

Tương tự như Khoảng cách sai lầm là Khoảng cách hoàn hảo, mong muốn tìm ra cách “tốt nhất” để bắt đầu kế hoạch phát triển. Khi Curt giới thiệu đến tôi ý tưởng về một kế hoạch phát triển bản thân, tôi đã đi tìm cách tốt nhất. Nhưng tôi phát hiện ra là mình đã làm ngược quy trình. Tôi phải bắt đầu nếu tôi muốn tìm ra cách tốt nhất. Tương tự như lái xe trên một con đường không quen thuộc vào ban đêm. Lý tưởng nhất, bạn muốn thấy toàn bộ tuyến đường trước khi bắt đầu. Nhưng bạn sẽ thấy nó dần hiện ra. Khi bạn di

chuyển về phía trước, con đường sẽ hiện ra từng chút một. Nếu muốn thấy nhiều hơn, bạn cần phải di chuyển.

6. Khoảng cách cảm hứng - “Tôi không muốn làm điều đó.”

Nhiều năm trước, tôi đã bị mắc kẹt trong phòng chờ của một bác sĩ rất lâu, tới mức tôi đã hoàn thành mọi việc mang theo phòng khi phải chờ đợi và đang tìm xem còn gì để làm nữa không. Tôi lướt qua một tạp chí y khoa và thấy một đoạn sau đây, từ đó trở thành một trong những ví dụ yêu thích của tôi về quán tính của động lực (và nhân tiện, thời điểm này là trước khi Nike đặt ra câu khẩu hiệu của họ):

Cứ Làm Đi!

Chúng ta nghe thấy tiếng thở dài gần như mỗi ngày; thở dài, thở dài, thở dài.

Tôi chỉ không thể có được động lực để... (giảm cân, kiểm tra đường huyết, v.v..). Và chúng ta nghe thấy những tiếng thở dài tương tự từ các nhân viên y tế về tiểu đường, những người không thể khiến bệnh nhân của mình thực hiện đúng những nguyên tắc dành cho người mắc bệnh tiểu đường và sức khỏe của họ.

Chúng tôi muốn nói với bạn rằng động lực sẽ không đột ngột xuất hiện. Động lực không phải là thứ mà ai đó – các y tá, bác sĩ, thành viên gia đình – có thể trao cho hoặc áp đặt vào bạn. Toàn bộ ý tưởng về động lực là một cái bẫy. Hãy quên động lực đi. Hãy cứ làm thôi.

Hãy tập thể dục, giảm cân, kiểm tra đường huyết, hoặc bất cứ thứ gì. Làm những việc đó mà không có động lực và sau đó đoán xem. Sau khi bạn bắt đầu làm những việc đó, động lực sẽ xuất hiện và giúp bạn có thể dễ dàng tiếp tục làm việc đó.

Động lực cũng giống như tình yêu và hạnh phúc. Nó là một sản phẩm phụ. Khi bạn tích cực tham gia vào một việc gì đó, nó xuất hiện và tác động tới bạn vào lúc bạn không ngờ nhất.

Như nhà tâm lý học Jerome Bruner của Đại học Harvard cho hay: “Khả năng cao là bạn thường sẽ định làm gì đó hơn là thực sự làm nó.” Vì vậy hãy hành động! Bất cứ điều gì bạn biết mình nên làm, hãy làm điều đó.

Khi Curt khuyên tôi nên có chủ đích trong việc phát triển bản thân, tôi có hàng ngàn lý do để không làm điều đó. Tôi không có thời gian, tiền bạc, kinh nghiệm, v.v.. Tôi chỉ có một lý do để *làm* điều đó. Tôi tin rằng tôi nên làm điều đó vì tôi hy vọng nó sẽ tạo sự khác biệt. Điều đó chắc chắn không gây hứng khởi. Nhưng tôi đã bắt đầu. Trước sự ngạc nhiên của mình, sau một năm phát triển bản thân có chủ đích, tôi bắt đầu vượt qua một số người hùng của chính tôi. Lý do làm việc của tôi thay đổi từ *bắt đầu* đến *gắn bó* với nó, bởi vì nó đã thực sự tạo ra một sự khác biệt. Sau đó, tôi đã không muốn bỏ lỡ ngày nào cả!

Bạn có thể không cảm thấy hào hứng theo đuổi kế hoạch phát triển nếu bạn vẫn chưa bắt đầu. Nếu thế, xin hãy tin tôi khi tôi nói rằng những lý do để tiếp tục phát triển có giá trị hơn nhiều so với những lý do để bắt đầu. Và bạn chỉ có thể khám phá ra lý do để tiếp tục phát triển khi bạn gắn bó với việc đó đủ lâu để bắt đầu gặt hái được thành công. Do đó, hãy cam kết với chính bản thân để bắt đầu và gắn bó với nó trong ít nhất 12 tháng. Nếu làm vậy, bạn sẽ yêu thích quá trình này, và vào cuối năm khi nhìn lại, bạn sẽ biết mình đi được bao xa.

7. Khoảng cách so sánh - “Những người khác làm tốt hơn tôi.”

Từ thời điểm khá sớm trong sự nghiệp, tôi đã tham dự một cuộc trao đổi ý tưởng với ba nhà lãnh đạo khác ở Orlando, Florida. Tôi đã tham dự vì vào thời điểm đó tôi nhận ra rằng mình cần phải tiếp xúc với các nhà lãnh đạo lớn hơn và giỏi hơn bên ngoài nhóm của mình. Khi đến đây, lúc đầu tôi cảm

thấy rất lo lắng. Khi chúng tôi nói chuyện và chia sẻ các ý tưởng, tôi đã nhanh chóng nhận ra rằng tôi không cùng đẳng cấp với họ. Các tổ chức của họ lớn gấp sáu lần công ty của tôi, và họ có nhiều ý tưởng tốt hơn tôi. Tôi cảm thấy nhỏ bé, chìm nghỉm và đang cố ngoi lên. Mặc dù vậy, tôi đã được khích lệ. Tại sao vậy? Bởi vì tôi phát hiện ra rằng những cá nhân tuyệt vời kia sẵn sàng chia sẻ những ý tưởng của họ. Và tôi đã học hỏi được rất nhiều điều. Bạn chỉ có thể học hỏi nếu những người khác giỏi hơn bạn.

Trong 10 năm đầu sự nghiệp, khi tôi theo đuổi sự phát triển cá nhân một cách có chủ đích, tôi luôn ở phía sau và cố gắng bắt kịp mọi người. Tôi đã phải vượt qua khoảng cách về sự so sánh. Tôi đã phải học cách để trở nên thoải mái khi ra khỏi vùng an toàn của bản thân. Đó là một quá trình chuyển đổi khó khăn, nhưng rất đáng giá.

8. Khoảng cách kỳ vọng - "Tôi nghĩ rằng nó sẽ dễ dàng hơn."

Tôi không biết bất kỳ người thành công nào nghĩ rằng họ có thể phát triển bản thân nhanh chóng và vươn lên đỉnh cao dễ dàng. Nó cứ thế xảy ra. Mọi người tạo ra may mắn của riêng mình. Bằng cách nào? Dưới đây là công thức:

Sự chuẩn bị (phát triển) + **Thái độ + Cơ hội + Hành động** (làm điều gì đó) = **May mắn**

"Bạn không thể thay đổi đích đến chỉ trong một đêm, nhưng bạn có thể thay đổi hướng đi trong một đêm."

– Jim Rohn

Tất cả đều bắt đầu từ sự chuẩn bị. Thật không may, điều đó đòi hỏi thời gian. Nhưng đây là những tin tốt nhất. Như Jim Rohn từng nói: "Bạn không thể thay đổi đích đến chỉ trong một đêm, nhưng bạn có thể thay đổi hướng đi trong một đêm." Nếu muốn đạt được các mục tiêu và phát huy tiềm năng,

hãy coi việc phát triển cá nhân là mục đích của mình. Nó sẽ thay đổi cuộc đời bạn.

CHUYỂN SANG PHÁT TRIỂN BẢN THÂN CÓ CHỦ ĐÍCH

Càng sớm chuyển sang phát triển bản thân có chủ đích, thì càng tốt cho bạn, bởi vì sự phát triển bản thân được tích tụ lại và gia tăng hơn nữa nếu bạn vẫn có chủ đích về nó. Đây là những cách để thay đổi:

1. Đặt ra câu hỏi lớn ngay bây giờ

Năm đầu tiên bắt tay vào phát triển bản thân một cách có chủ đích, tôi phát hiện ra rằng đó là một hành trình trọn đời. Trong năm đó, câu hỏi trong tâm trí tôi đã thay đổi từ "Sẽ mất bao lâu?" thành "Tôi có thể đi được bao xa?" Đó là câu hỏi mà bạn nên tự hỏi ngay bây giờ – không phải vì bạn có thể trả lời câu hỏi đó. Tôi đã bắt đầu hành trình phát triển này 40 năm trước, và tôi vẫn chưa trả lời được câu hỏi đó. Nhưng nó sẽ giúp bạn vạch ra hướng đi, chứ không phải là khoảng cách.

Bạn muốn đi đến đâu trong cuộc đời này?

Bạn muốn đi theo hướng nào?

Nơi xa nhất mà bạn tưởng tượng mình có thể tới là đâu?

Trả lời được những câu hỏi trên sẽ giúp bạn bắt đầu cuộc hành trình phát triển bản thân. Điều tốt nhất bạn có thể hy vọng làm được trong cuộc đời này là phát huy được nhiều nhất những khả năng vốn có. Bạn làm điều đó bằng cách đầu tư vào chính mình, hoàn thiện bản thân nhất có thể. Bạn càng phải làm việc nhiều, tiềm năng của bạn càng lớn – và bạn càng đi được xa hơn nữa. Như cha tôi từng nói với tôi nhiều lần khi tôi còn nhỏ rằng: "Với những người có nhiều tài năng – yêu cầu với họ càng lớn." Nỗ lực phát triển bản thân hết sức, thành quả bạn nhận được sẽ vô cùng.

2. Làm ngay bây giờ!

Năm 1974 tôi tham dự một hội thảo tại Đại học Dayton, nơi W. Clement Stone trình bày chủ đề nhận thức về sự cấp thiết. Stone là một ông trùm kinh doanh đã thành công trong lĩnh vực bảo hiểm. Phần nói chuyện của ông có tựa đề "Làm ngay bây giờ!", và một trong những điều ông đã nói với chúng tôi đó là: "Trước khi bạn ra khỏi giường mỗi sáng, hãy nói 'làm ngay bây giờ' 50 lần. Vào cuối ngày trước khi đi ngủ, điều cuối cùng bạn nên làm là nói 'làm ngay bây giờ' 50 lần."

Có khoảng 8.000 người trong khán phòng ngày hôm đó, nhưng tôi cảm thấy ông như đang nói với riêng tôi. Tôi về nhà, và trong sáu tháng sau đó tôi thực sự làm theo lời khuyên của ông. Việc đầu tiên mỗi sáng và việc cuối cùng mỗi ngày trước khi đi ngủ, đó là lặp lại cụm từ "làm ngay bây giờ!". Nó khiến tôi nhận thức sâu sắc về sự cấp thiết.

Nguy cơ lớn nhất mà bạn phải đối mặt trong thời điểm này chính là, suy nghĩ để việc phát triển bản thân trở thành ưu tiên sau này. Đừng rơi vào chiếc bẫy đó! Gần đây, tôi đã đọc một bài báo của Jennifer Reed trên tờ SUCCESS. Cô ấy viết rằng:

Có từ nào xảo trá hơn không? Sau này, như trong câu "Tôi sẽ làm việc đó sau" hoặc "Sau này, tôi sẽ có thời gian để viết cuốn sách mà tôi luôn ấp ủ trong suốt năm năm qua." hoặc "Tôi biết cần làm rõ các vấn đề tài chính của mình... nhưng tôi sẽ làm việc đó sau."

"Sau này" là một trong những kẻ-tiêu-diệt-ước-mơ, một trong vô số những trở ngại mà chúng ta dựng nên, có thể làm hỏng cơ hội thành công của chính mình. Chế độ ăn kiêng bắt đầu từ "ngày mai", công cuộc tìm kiếm việc làm "cuối cùng" cũng diễn ra, việc theo đuổi giấc mơ của cuộc đời bắt đầu vào "một ngày nào đó" kết hợp với các chướng ngại vật tự tạo khác khóa cứng chúng ta trong sự trì hoãn.

Tại sao chúng ta lại làm điều này với bản thân mình vậy? Tại sao chúng ta không hành động ngay bây giờ? Hãy đối mặt với nó: Sự quen thuộc thì dễ dàng; những con đường chưa được khám phá thì đầy rẫy sự không chắc chắn.[1]

Bằng việc đọc cuốn sách này, bạn đã bắt đầu quá trình chuyển đổi. Đừng dừng lại ở đó! Hãy tiếp tục bước tới. Chọn một nguồn lực sẽ giúp bạn phát triển và bắt đầu học hỏi từ nó ngay *hôm nay.*

3. Đối mặt với nhân tố gây sợ hãi

Gần đây, tôi đã đọc một bài báo viết về những nỗi sợ hãi khiến mọi người không thành công. Năm yếu tố sau đây đã được đưa ra:

Sợ thất bại

Sợ đánh đổi cảm giác an toàn lấy những điều không rõ ràng

Sợ căng thẳng về tài chính

Sợ những gì người khác nói hoặc nghĩ

Sợ thành công sẽ khiến bạn bè xa lánh

Trong số những nỗi sợ trên thì nỗi sợ nào ảnh hưởng đến bạn nhiều nhất? Đối với tôi, đó là điều cuối cùng: bạn bè xa lánh. Về bản chất, tôi là người luôn muốn làm vui lòng người khác, và tôi muốn được tất cả mọi người yêu quý. Nhưng thực sự thì nỗi sợ nào ảnh hưởng đến bạn nhiều nhất không quan trọng. Tất cả chúng ta đều có những nỗi sợ riêng. Nhưng đây là tin tốt. Tất cả chúng ta đều có đức tin. Bạn nên đặt ra cho mình câu hỏi: "Cảm xúc nào sẽ khiến tôi mạnh mẽ hơn?" Câu trả lời của bạn rất quan trọng, bởi vì cảm xúc mãnh liệt hơn sẽ thắng thế. Tôi muốn khuyến khích bạn nuôi dưỡng đức tin của bạn và bỏ đói nỗi sợ của mình.

4. Thay đổi từ phát triển tự nhiên sang phát triển có chủ đích

Trong cuộc sống, mọi người thường có khuynh hướng đi vào những lối mòn. Họ cũng dễ dàng gặp rắc rối, và không cố gắng thoát ra cho dù nó khiến họ đi sai hướng. Sau một thời gian, họ chỉ cầm cự sống qua ngày. Nếu họ học được điều gì đó, đó là nhờ may mắn ngẫu nhiên. Đừng để điều đó xảy ra với bạn! Nếu đó là thái độ của bạn, thì bạn cần nhớ rõ rằng sự khác biệt duy nhất giữa một lối mòn và một ngôi mộ là độ dài!

Làm sao bạn có thể biết rằng mình đã trượt vào một lối mòn? Hãy xem sự khác biệt giữa phát triển ngẫu nhiên và phát triển có chủ đích:

PHÁT TRIỂN NGẪU NHIÊN	PHÁT TRIỂN CÓ CHỦ ĐÍCH
Bắt đầu các kế hoạch vào ngày mai	Kiên quyết bắt đầu ngay hôm nay
Chờ phát triển tự diễn ra	Chịu trách nhiệm về phát triển
Chỉ học hỏi từ những sai lầm	Thường học hỏi trước khi mắc sai lầm
Dựa vào may mắn	Dựa vào làm việc chăm chỉ
Từ bỏ sớm và thường xuyên	Kiên trì lâu dài và chắc chắn
Có những thói quen xấu	Nỗ lực để có những thói quen tốt
Nói về những điều lớn lao	Theo đuổi từ đầu tới cuối
Chơi an toàn	Dám đương đầu với những thử thách
Tư duy như một nạn nhân	Tư duy như kẻ ham học
Dựa vào tài năng	Dựa vào tính cách
Dừng học hỏi sau khi phát triển	Không bao giờ ngừng học hỏi

Eleanor Roosevelt từng nói: “Triết lý sống của một người không được thể hiện tốt nhất bằng những lời nói; nó được thể hiện qua các lựa chọn của người đó. Về lâu dài, chúng ta là người định hình nên bản thân và cuộc sống của chính mình. Quá trình đó không bao giờ kết thúc cho đến khi ta nhắm mắt xuôi tay. Rốt cuộc thì chúng ta luôn phải gánh chịu mọi trách nhiệm về chính lựa chọn của mình.”

Nếu muốn đạt được tiềm năng của bản thân và trở thành mẫu người lý tưởng, bạn phải làm nhiều hơn là chỉ trải nghiệm cuộc sống và hy vọng rằng sẽ học được những gì mình cần trên đường đi. Bạn phải vượt ra khỏi lối mòn để nắm bắt cơ hội phát triển như thể tương lai của bạn phụ thuộc vào điều đó. Tại sao? Bởi vì đó là sự thật. Sự phát triển không ngẫu nhiên xảy ra – với tôi, với bạn hay với bất kỳ ai. Bạn phải kiếm tìm nó!

“Triết lý sống của một người không được thể hiện tốt nhất bằng những lời nói; nó được thể hiện qua các lựa chọn của người đó. Về lâu dài, chúng ta là người định hình nên bản thân và cuộc sống của chính mình.”

– Eleanor Roosevelt

ÁP DỤNG NGUYÊN TẮC CÓ CHỦ ĐÍCH VÀO CUỘC SỐNG

1. Khoảng cách nào được thảo luận trong chương này đã khiến bạn từ bỏ phát triển theo cách mà bạn có thể thực hiện?

� Khoảng cách giả thuyết – Tôi cho rằng phát triển sẽ tự nhiên diễn ra.

� Khoảng cách kiến thức – Tôi không biết cách phát triển bản thân.

� Khoảng cách thời gian – Đây không phải là thời điểm phù hợp để bắt đầu.

� Khoảng cách sai lầm – Tôi sợ mắc sai lầm.

� Khoảng cách hoàn hảo – Tôi phải tìm ra cách tốt nhất trước khi bắt đầu.

� Khoảng cách cảm hứng – Tôi không muốn làm điều đó.

� Khoảng cách so sánh – Những người khác làm tốt hơn tôi.

� Khoảng cách kỳ vọng – Tôi nghĩ rằng việc đó sẽ dễ dàng hơn.

Bây giờ khi đã có được cái nhìn sâu sắc về những khoảng cách, bạn có thể tạo ra và thực hiện chiến lược nào để giúp thu hẹp chúng? Hãy viết kế hoạch cụ thể cho mỗi khoảng cách mà bạn gặp phải và thực hiện bước đầu tiên của kế hoạch đó ngay hôm nay.

2. Hầu hết mọi người đều đánh giá cao tầm quan trọng của gần như mọi thứ trong cuộc sống của họ. Vì thế họ bị phân tâm. Kết quả là họ trì hoãn phát triển, và nếu có phát triển, nó sẽ xảy ra một cách vô tình thay vì có chủ ý. Hãy xem lịch trình của bạn trong 12 tháng tới. Bạn đã dành bao nhiêu thời gian cho sự phát triển cá nhân? Nếu giống như hầu hết mọi người, câu trả lời của bạn sẽ là không. Hoặc bạn có thể dự định tham dự một sự kiện trong năm tới. Như thế là không đủ.

Hãy sắp xếp lại lịch trình làm việc của mình để dành thời gian phát triển cá nhân hằng ngày, năm ngày mỗi tuần, 50 tuần mỗi năm. Bạn có thể nghĩ rằng, Cái gì cơ? Tôi không có thời gian để làm việc đó! Đó có thể là sự thật. Bạn cứ thực hiện đi. Nếu muốn thành công, bạn cần phải làm bất cứ điều gì cần thiết. Hãy thức dậy sớm hơn một giờ. Thức khuya hơn một giờ. Cắt bớt giờ nghỉ trưa một giờ. Dành thêm Dành thêm thời gian vào cuối tuần. Nếu không, bạn sẽ phải từ bỏ giấc mơ của bản thân và bất kỳ hy vọng nào để đạt được tiềm năng của chính bạn.

3. Hãy bắt đầu ngay bây giờ. Cho dù bạn đang đọc những dòng này vào bất cứ thời gian nào trong ngày, bạn hãy cam kết bắt đầu phát triển ngay hôm

nay. Hãy dành một giờ đầu tiên đó trước khi bạn đi ngủ tối nay để suy ngẫm về nó. Dành thời gian trong hôm nay và trong năm ngày tiếp theo. Có lẽ bạn sẽ không cảm thấy muốn làm việc đó. Hãy cứ làm đi.

CHÚ THÍCH

[1]. Jennifer Reed, "The time for action is Now!" (tạm dịch: Thời gian hành động là ngay lúc này!) từ SUCCESS, 19/04/2011, truy cập ngày 11 tháng 7 năm 2011, http://www.successmagazine.com/the-time-for -action-is-now/ParaMs/article/1316/channel/22#.

Chương 2
NGUYÊN TẮC NHẬN THỨC

Bạn phải hiểu chính mình để phát triển bản thân

“Không ai có thể tạo ra những điều vĩ đại mà không thực sự hiểu được chính mình.”

— James Russel Lowell

Năm 2004, Adam Sandler và Drew Barrymore cùng đóng vai chính trong bộ phim hài mang tên 50 First Dates (50 lần hẹn đầu tiên). Đó là câu chuyện về một người đàn ông đem lòng yêu một cô gái trẻ, chỉ để phát hiện ra rằng cô không thể nhớ nổi anh là ai vào ngày hôm sau. Trên thực tế, cô gái đó không thể nhớ bất cứ điều gì đã xảy ra với mình kể từ khi cô gặp tai nạn xe hơi một năm trước đó. Đối với cô, thời gian như ngưng lại tại thời điểm một ngày trước khi xảy ra tai nạn. Đó là một bộ phim thú vị, ngay cả khi tiêu đề của nó có vẻ hơi ngớ ngẩn. Nhưng sẽ ra sao nếu có chuyện như vậy và nó thực sự đã xảy ra?

KHÔNG NHỚ LẠI

Từng có một trường hợp bệnh lý thần kinh tương tự được ghi nhận vào năm 1957 và được hàng nghìn bác sĩ và nhà khoa học nghiên cứu. Bệnh nhân đó là Henry M. Ông sinh ra ở Hartford, Connecticut, vào năm 1926, ông bị bệnh động kinh nặng và suy nhược đến nỗi không thể hoạt động bình thường. Năm 27 tuổi, ông đã trải qua một cuộc phẫu thuật thí nghiệm, trong đó một phần của bộ não được loại bỏ nhằm cố gắng điều trị chứng động kinh. Tin tốt là sau cuộc phẫu thuật, Henry không còn bị chứng động kinh làm suy nhược cơ thể. Ngoài ra, ông không phải chịu bất cứ ảnh hưởng tiêu

cực nào đến trí thông minh, tính cách hoặc khả năng tương tác với mọi người trong xã hội. Tuy nhiên, đã có một tác dụng phụ khủng khiếp. Dường như ông có trí nhớ ngắn hạn.

Henry M. không thể nhớ ra bất cứ điều gì đã xảy ra sau cuộc phẫu thuật. Ông không nhận ra bác sĩ của mình. Ông không thể tìm được lối dẫn đến phòng tắm. Khi trở về nhà, ông giải các câu đố ghép hình mỗi ngày và đọc cùng một cuốn tạp chí mà không có bất kỳ ký ức nào về việc đã từng làm vậy. Khi gia đình chuyển tới một ngôi nhà mới, Henry không nhớ họ đã chuyển nhà, và cũng không thể tìm được đường về nhà mới, dù ông vẫn nhớ đường về nhà cũ. Khi được phỏng vấn vào khoảng 30 phút sau giờ ăn trưa, ông không thể nhớ đã ăn gì. Trên thực tế, ông không thể nhớ là mình đã ăn trưa.[1] Ông bị mắc kẹt về thời gian, không có khả năng học hỏi, phát triển và thay đổi. Thật là một tấn bi kịch.

BẠN CÓ CẢM NHẬN ĐƯỢC VỀ HƯỚNG ĐI KHÔNG?

Bất kỳ ai muốn phát triển nhưng không hiểu rõ bản thân cũng giống như Henry M. vậy. Để phát triển, bạn phải hiểu rõ bản thân: các điểm mạnh và điểm yếu, những sở thích và cơ hội của bạn. Bạn phải có khả năng đánh giá không chỉ ở nơi bạn đã đến, mà còn cả nơi bạn đang đứng. Nếu không, bạn sẽ không thể xác định phương hướng dẫn đến nơi bạn muốn đi. Và dĩ nhiên, mỗi khi muốn học hỏi điều gì, bạn phải có khả năng tiếp nhận những điều mới mẻ mà bạn đã học được hôm nay và xây dựng dựa trên những gì bạn học được hôm qua để tiếp tục phát triển. Đó là cách duy nhất để có được động lực và tiếp tục cải thiện bản thân.

Để đạt được tiềm năng của mình, bạn phải biết mình muốn đi đâu và đang đứng ở đâu. Nếu không, rất có thể bạn sẽ bị lạc. Hiểu rõ bản thân cũng giống như đọc điểm “Bạn đang ở đây!” trên bản đồ khi bạn muốn tìm đường đến đích.

Tôi đã quan sát thấy rằng thực sự chỉ có ba loại người khi nói về định hướng trong cuộc sống:

1. Người không biết mình muốn làm gì.

Những người này thường *bối rối*. Họ thiếu ý thức mạnh mẽ về mục đích. Họ không biết phương hướng cuộc sống của mình. Nếu đang phát triển, họ không tập trung vào nó. Họ dò dẫm. Họ mông lung. Họ không thể đạt được tiềm năng của mình vì họ không biết phải đi về đâu.

2. Người biết mình muốn làm gì nhưng lại không làm điều đó.

Những người này thường hay *nản lòng*. Hằng ngày, họ đều trải nghiệm khoảng cách giữa nơi họ đang đứng và nơi họ muốn đến. Đôi khi họ không làm những gì mình muốn bởi vì họ lo lắng rằng việc đó sẽ khiến họ bỏ bê những trách nhiệm khác, chẳng hạn như chăm lo cho gia đình. Đôi khi họ không sẵn sàng trả giá để học hỏi, phát triển và tiến gần tới nơi họ muốn đến. Có khi nỗi sợ hãi ngăn cản họ thay đổi hướng đi để theo đuổi đam mê của bản thân. Dù vì lý do gì đi nữa, họ cũng bỏ lỡ tiềm năng của mình.

3. Người biết họ muốn làm gì và thực hiện điều đó.

Kiểu người thứ ba biết rõ về bản thân, có đam mê mạnh mẽ, tập trung vào mục đích, phát triển những lĩnh vực giúp họ tiến gần đến mục đích của bản thân, và thực hiện những điều họ định làm. Từ mô tả chuẩn xác nhất kiểu người này đó là toàn vẹn.

Có rất ít trường hợp bi kịch như Henry M., thế nhưng hầu hết mọi người có vẻ thuộc về kiểu thứ nhất. Họ không biết mình muốn làm gì. Theo tôi, lý do chính là họ không biết rõ về bản thân như họ nên thế, do đó họ không thật sự tập trung vào việc phát triển bản thân.

Hiểu rõ bản thân không phải là điều dễ dàng với tất cả mọi người. Trong một bài diễn văn phát biểu tại Đại học Princeton, ứng viên Tổng thống Mỹ –

Woodrow Wilson từng tuyên bố:

Chúng ta đang sống trong một thời đại bị xáo trộn, bối rối, hoang mang, sợ hãi chính những nguồn lực của mình; họ không chỉ cần phải tìm ra con đường mà còn phải tìm ra cả hướng đi của nó. Có rất nhiều lời khuyên, nhưng có quá ít gợi ý về tầm nhìn; quá nhiều sự hứng khởi và sôi nổi, nhưng lại có quá ít mục đích sâu sắc. Chúng ta chìm đắm trong cái thứ năng lượng không được kiểm soát và vô hướng của mình rồi làm nhiều việc, nhưng chẳng gì kéo dài đủ lâu. Nhiệm vụ của chúng ta đó là tìm ra chính mình.

Wilson đã đưa ra tuyên bố đó vào năm 1907! Hãy tưởng tượng những gì ông có thể nói nếu còn sống đến ngày nay.

Bạn phải biết mình là ai để phát triển nhằm đạt được tiềm năng của bạn. Nhưng bạn phải phát triển để biết mình là ai.

Điều khiến cho việc tìm ra chính mình và phát triển bản thân để đạt được tiềm năng tối đa rất khó khăn đối với một số người, là vì có chút nghịch lý. Bạn phải biết mình là ai để phát triển nhằm đạt được tiềm năng của bạn. Nhưng bạn phải phát triển để biết mình là ai. Vậy giải pháp ở đây là gì? Vừa khám phá bản thân vừa phát triển.

Đầu tiên, hãy chú ý đến đam mê của bạn. Đối với tôi, việc đó bắt đầu khi tôi tập trung phát triển ở những lĩnh vực mà tôi biết sẽ giúp mình trở thành một mục sư, đam mê của tôi. Bốn lĩnh vực với các chữ cái đầu tạo thành từ REAL (THỰC SỰ): Relationships (Các mối quan hệ), **E**quipping (Có sự chuẩn bị), **A**ttitude (Thái độ) và **L**eadership (Kỹ năng lãnh đạo). Đam mê dẫn tôi tới sự phát triển. Nhưng rồi sự phát triển lại dẫn tôi đến với đam mê, khi tôi phát hiện ra tình yêu và khả năng dành cho lãnh đạo. Điều đó vẫn tiếp tục là trọng tâm chính trong quá trình phát triển bản thân của tôi trong gần 40 năm qua. Những lĩnh vực khác mà niềm đam mê và mục đích hé lộ bao gồm đức tin, gia đình, giao tiếp và sự sáng tạo. Tất cả những điều này

tiếp tục là những phần quan trọng trong cuộc đời tôi, nơi tôi luôn đam mê học hỏi và phát triển.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ TÌM THẤY NIỀM ĐAM MÊ VÀ MỤC ĐÍCH

Chuyên gia trị liệu thần kinh Nathaniel Branden khẳng định: "Bước tiến đầu tiên hướng tới sự thay đổi là nhận thức. Bước thứ hai là chấp nhận." Nếu muốn thay đổi và phát triển, bạn phải hiểu bản thân và chấp nhận bạn là ai trước khi có thể bắt đầu. Dưới đây là 10 câu hỏi để giúp bạn bắt đầu thực hiện quá trình này.

"Bước tiến đầu tiên hướng tới sự thay đổi là nhận thức. Bước thứ hai là chấp nhận."

– Nathaniel Branden

---

1. Bạn có thích những gì bạn đang làm không?

Tôi vô cùng kinh ngạc trước số người không thích những gì họ đang làm để kiếm sống mà tôi gặp mỗi ngày. Tại sao họ làm việc đó? Tôi hiểu họ cần phải kiếm sống. Chúng ta đã làm tất cả những việc mà chúng ta không thích. Tôi từng làm việc trong một nhà máy đóng gói thịt khi đang học đại học. Tôi không thích công việc đó. Nhưng tôi không gắn bó với nó cả đời, một việc mà tôi chẳng có chút đam mê nào. Nếu tôi thích công việc đó và nó phù hợp với đam mê và mục đích của mình, tôi sẽ ở lại và cố gắng xây dựng sự nghiệp. Nhưng đó không phải là điều tôi muốn làm.

Triết gia Abraham Kaplan đã viết: "Như Socrates đã nói, nếu cuộc sống vô minh không đáng sống, thì ta nên xem xét cuộc sống không đáng sống ấy." Nếu không thích những gì bạn làm để kiếm sống, bạn cần phải dành thời gian để tìm hiểu xem tại sao.

Việc thay đổi từ những gì bạn đang làm sang những gì bạn muốn làm có đi liền với rủi ro không? Tất nhiên rồi. Bạn có thể thất bại. Bạn có thể nhận ra rằng mình không thích việc đó nhiều như mong đợi. Bạn có thể không kiếm được nhiều tiền. Nhưng bạn cứ đứng mãi ở nơi mình đang đứng chẳng phải cũng đầy rủi ro sao? Bạn có thể thất bại. Bạn có thể bị sa thải. Bạn có thể bị cắt giảm lương. Hoặc là tồi tệ nhất, có thể đến cuối cuộc đời, bạn sẽ cảm thấy hối tiếc vì không bao giờ đạt được tiềm năng của bản thân hoặc làm những gì mình yêu thích. Bạn muốn sống với loại rủi ro nào?

2. Bạn muốn làm gì?

Chắc chắn rằng giữa việc tìm kiếm đam mê và đạt được tiềm năng luôn có một kết nối. Biên tập viên truyền hình Maria Bartiromo nói rằng: “Mỗi người thành công tôi từng gặp đều có ý thức mạnh mẽ về khả năng và khát vọng độc nhất của mình. Họ là những nhà lãnh đạo trong cuộc sống của chính mình, họ dám theo đuổi ước mơ của bản thân theo những cách riêng.”

Bạn đã tìm thấy và khai thác niềm đam mê của mình chưa? Bạn có biết mình muốn làm gì không? Khi làm vậy, sự khác biệt sẽ xuất hiện. Tại sao? Khi bạn khai thác đam mê của mình, nó sẽ mang lại cho bạn yếu tố E&E: Energy *(năng lượng)* và Excellence *(sự xuất sắc)*.

Chắc chắn rằng giữa việc tìm kiếm đam mê và đạt được tiềm năng luôn có một kết nối.

• Bạn sẽ không bao giờ có thể vươn tới đích đến nếu làm những việc bạn coi thường.

• Đam mê mang lại cho bạn lợi thế hơn những người khác, bởi vì một người có đam mê sẽ trở thành người vĩ đại hơn 99 người chỉ có sở thích!

• Đam mê mang lại cho bạn năng lượng.

Khi còn bé, tất cả những gì tôi muốn làm là vui chơi. Tôi không thích làm việc. Nhưng tôi đã biết đến sức mạnh của việc khai thác niềm đam mê của bản thân khi tôi vào đại học. Ở trung học, tôi chỉ đơn giản là học cho xong. Nhưng khi lên đại học, tôi đã làm việc trong các lĩnh vực kết nối với mục đích của mình. Tôi đã theo đuổi đam mê. Điều đó khiến tôi bị kích thích!

Tôi vẫn hào hứng với những gì mình làm. Bây giờ, khi tôi đã ngoài 60 tuổi, mọi người thường hỏi khi nào thì tôi nghỉ hưu. Thành thực mà nói, việc đó không nằm trong dự định của tôi. Tại sao mọi người lại muốn từ bỏ công việc mình yêu thích chứ? Không có gì sẽ xảy ra, trừ phi bạn muốn làm việc khác. Bạn có muốn biết khi nào tôi sẽ nghỉ hưu không? Đó là khi tôi ra đi! Đó là khi tôi sẽ ngừng nói chuyện và ngừng viết những cuốn sách.

Làm sao bạn *biết* bản thân muốn làm gì? Làm sao bạn khai thác được đam mê của mình? Hãy lắng nghe con tim bạn. Chú ý đến những gì bạn yêu thích. Nhà báo kiêm tác giả Thomas L. Friedman, người từng đoạt giải Pulitzer khuyên rằng:

Dù bạn định làm bất cứ việc gì, định đi du lịch tới bất cứ đâu vào năm tới, học đại học ở đâu, tham gia vào lực lượng lao động hay dành thời gian rảnh để suy ngẫm, thì đừng chỉ lắng nghe lý trí. Hãy lắng nghe trái tim mình. Đó là người cố vấn nghề nghiệp tốt nhất. Hãy làm điều bạn thực sự thích làm và nếu chưa biết đó là gì, hãy cứ tìm kiếm, bởi nếu tìm ra, bạn sẽ mang lại một điều gì đó cho công việc của mình, giúp đảm bảo rằng công việc của bạn sẽ không thể bị thay thế bởi máy móc tự động hoặc thuê ngoài. Điều đó sẽ giúp bạn trở thành một bác sĩ chụp X-quang độc nhất, một kỹ sư độc nhất hay một giáo viên kiệt xuất.

Nếu không bao giờ tìm ra điều mình muốn làm, cả cuộc đời bạn sẽ thật nhàm chán. Tác giả Stephen Covey đã đưa ra nhận định: “Cuộc sống của chúng ta sẽ khác biệt khi chúng ta thực sự biết đâu là điều giữ vai trò vô cùng quan trọng đối với mình, và kiên định với điều đó, nỗ lực mỗi ngày để

sống và biết điều gì là quan trọng nhất.” Hiểu rõ bản thân và điều mình muốn làm là một trong những điều quan trọng nhất trong cuộc đời bạn.

3. Bạn có khả năng làm điều mình muốn làm không?

Khi là mục sư, tôi từng thuê một chàng trai trẻ giúp việc tên là Bobby. Cậu ấy là người tổ chức các buổi thờ phụng Chúa. Nếu như bạn không biết công việc đó, thì để tôi giải thích thêm: Đó là người chuẩn bị phần âm nhạc cho buổi lễ ngày Chúa Nhật, chỉ đạo các ca sĩ, nhạc công và cả giáo đoàn hát trong nhà thờ.

Tôi cảm thấy Bobby không vui vẻ lắm, và tôi đồ rằng cậu ấy muốn làm một việc khác. Cho nên một hôm, tôi ngồi xuống và nói chuyện thân tình với cậu ấy. Cậu ấy thú nhận là mình thực sự không hứng thú với công việc này. Tôi hỏi: “Bobby, cậu muốn làm gì?”

Cậu lưỡng lự một lát và rồi nhún vai: “Tôi thật sự muốn làm hoạt náo viên cho đội bóng chày Chicago Cubs.”

Tất cả những gì tôi có thể nghĩ là *Cậu sẽ không hạnh phúc trong một thời gian dài*. Bobby không hề có kỹ năng để làm việc đó. Ngay cả khi có làm, cũng không có công việc đó! Tôi nói với Bobby rằng cậu ấy cần tìm một việc gì đó thực tế hơn và phù hợp với những cơ hội và khả năng của mình.

Có một sự khác biệt rất lớn giữa việc sở hữu một giấc mơ thôi thúc bạn đạt được và đưa ra một ý tưởng viển vông chẳng liên quan đến việc bạn là ai và bạn có thể làm gì. Tôi cảm thấy cần phải giúp những người gặp vấn đề đó đến nỗi tôi đã viết một cuốn sách mang tên *Put Your Dream to the Test* (Trắc nghiệm ước mơ[**]). Bạn phải có một số tiêu chí để biết được liệu mong muốn của bạn có phù hợp với khả năng sẵn có của mình hay không.

Bạn phải có một số tiêu chí để biết được liệu mong muốn của bạn có phù hợp với khả năng sẵn có của mình hay không.

Warren Bennis cũng đã phát triển một thứ gì đó có thể giúp đỡ những người gặp vấn đề tương tự. Ông đưa ra ba câu hỏi để bạn có thể tự hỏi bản thân nhằm xác định xem việc bạn muốn làm có khả thi hay không. Hãy tự hỏi:

• **Bạn có biết sự khác biệt giữa những gì bạn muốn và những gì bạn làm tốt không?** Hai điều này không phải lúc nào cũng tương xứng với nhau. Tôi tin rằng đó là trường hợp của Bobby. Những gì cậu ấy muốn và những gì cậu ấy có thể làm được là hai điều khác biệt hoàn toàn. Để thành công, bạn cần phải làm những gì mình giỏi nhất.

• **Bạn có biết điều gì thúc đẩy bạn và điều gì mang lại cho bạn sự hài lòng không?** Đôi khi mọi người nhận thức sai về việc thực hiện điều gì đó. Có lẽ, công việc họ muốn làm không có vẻ khó khăn, nhưng trên thực tế thì ngược lại. Hoặc họ muốn các phần thưởng đi kèm với công việc, chứ không phải bản thân công việc đó. Khi thứ thúc đẩy bạn tương xứng với thứ làm thỏa mãn bạn, đó là một sự kết hợp cực kỳ mạnh mẽ.

• **Bạn có biết những ưu tiên và giá trị của mình cũng như những ưu tiên và giá trị của tổ chức của bạn không?** Khả năng thành công của bạn càng cao khi hai yếu tố trên càng tương xứng. Nếu bạn và công ty của bạn có những giá trị và ưu tiên khác nhau, thành công sẽ khó đạt được.

Hãy tính toán sự khác biệt giữa những gì bạn muốn và những gì bạn có thể làm, những gì thúc đẩy bạn và những gì khiến bạn thỏa mãn, và các giá trị của bạn cũng như của tổ chức cho thấy nhiều trở ngại giữa bạn và những gì bạn muốn làm. Tại thời điểm đó, câu hỏi bạn cần phải đặt ra cho mình là liệu bạn có thể vượt qua được những khác biệt đó hay không.

Một trong những chìa khóa chính dẫn đến thành công và hoàn thành mục đích của bạn là thấu hiểu được những tài năng độc nhất của mình và sử dụng chúng đúng chỗ. Một số người có khả năng bẩm sinh để biết họ là ai hay không là ai. Những người khác phải nỗ lực mới tìm ra điều đó. Nhà thơ, nhà phê bình Samuel Johnson đã quan sát thấy: “Hầu hết mọi người đều lãng phí

một phần cuộc đời để nỗ lực thể hiện những phẩm chất mà họ không có.” Mục tiêu của bạn là tận dụng cuộc sống tốt nhất có thể. Như cựu cầu thủ bắt bóng của MLB, Jim Sundberg nói: “Tìm ra sự độc đáo của bạn; rồi đưa mình vào khuôn khổ để phát triển nó.”

“Hầu hết mọi người đều lãng phí một phần cuộc đời để nỗ lực thể hiện những phẩm chất mà họ không có.”

– Samuel Johnson

---

4. Bạn có biết tại sao bạn lại muốn làm những gì mình thích không?

Tôi tin rằng điều quan trọng là không chỉ bạn muốn làm gì, mà còn cần phải biết tại sao bạn muốn làm điều đó. Tôi nói vậy bởi động cơ rất quan trọng. Khi bạn làm mọi thứ vì một lý do chính đáng, nó sẽ mang lại động lực cho bạn nếu mọi việc trở nên tồi tệ. Động cơ đúng đắn giúp bạn tạo dựng các mối quan hệ tích cực vì chúng ngăn chặn các lịch trình ẩn giấu và khiến bạn ưu tiên mọi người hơn lịch trình của bản thân. Làm việc vì những lý do chính đáng cũng khiến cuộc sống ít bị xáo trộn và con đường của bạn trở nên rõ ràng hơn. Không chỉ tầm nhìn rõ ràng hơn, mà bạn cũng ngủ ngon hơn mỗi đêm khi biết rằng bản thân đang đi đúng hướng.

Việc mà tôi làm đó là đi theo tiếng gọi cuộc sống. Khi tôi lãnh đạo hoặc giao tiếp, tôi nghĩ, tôi được sinh ra để làm việc đó. Nó tùy thuộc vào sức mạnh của tôi. Nó mang lại cho tôi năng lượng. Nó tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của người khác. Nó hoàn thiện bản thân tôi và giúp tôi chạm đến sự vĩnh cửu.

Tôi tin rằng bạn có thể có cảm giác hài lòng tương tự và đạt được thành công nếu bạn làm những việc “sinh ra để làm” và làm chúng vì những lý do chính đáng. Hãy dành thời gian để suy ngẫm. Hãy khám phá các ý định và thái độ của bạn. Như nhà tâm lý học Carl Jung cho hay: “Tầm nhìn của bạn

sẽ trở nên sáng rõ chỉ khi bạn nhìn vào trái tim của mình. Kẻ nhìn ra ngoài, chỉ toàn mơ mộng. Người soi vào trong, sẽ thức tỉnh.”

“Tầm nhìn của bạn sẽ trở nên sáng rõ chỉ khi bạn nhìn vào trái tim của mình. Kẻ nhìn ra ngoài, chỉ toàn mơ mộng. Người soi vào trong, sẽ thức tỉnh.”

– Carl Jung

Câu hỏi đầu tiên bạn nên tự đặt ra cho mình liên quan đến những gì bạn muốn làm. Như tôi đã nói ở đầu chương, bạn phải hiểu rõ mình mới có thể phát triển bản thân. Đó là Nguyên tắc Nhận thức. Nhưng tôi muốn giúp bạn làm nhiều hơn việc biết mình cần làm gì. Tôi muốn bạn biết làm thế nào để bắt đầu di chuyển theo hướng đó. Nó sẽ giúp bạn nhắm mục tiêu và cuối cùng là tinh chỉnh sự phát triển của mình. Với ý nghĩ đó, những câu hỏi còn lại sẽ giúp bạn tạo ra một kế hoạch.

5. Bạn có biết phải làm gì để có thể làm được những điều mình muốn không?

Để chuyển từ những gì bạn đang làm bây giờ sang những gì bạn muốn làm là cả một quá trình. Bạn có biết việc đó đòi hỏi những gì không? Tôi tin rằng nó bắt đầu với…

Nhận thức

Darren Hardy, Tổng Biên tập tờ SUCCESS, cho hay: “Hãy hình dung vị trí bạn đang đứng trong [bất kỳ] lĩnh vực nào, ngay bây giờ. Tiếp đến hãy hình dung nơi bạn muốn đến: giàu hơn, mảnh mai hơn, hạnh phúc hơn, v.v.. Bước đầu tiên hướng tới sự thay đổi chính là nhận thức. Nếu bạn muốn đi từ nơi bạn đang đứng đến nơi bạn muốn đến, bạn phải bắt đầu bằng cách nhận ra những lựa chọn kéo bạn ra xa địa điểm mong muốn của mình. Nhận thức rõ

về mọi lựa chọn bạn đưa ra hôm nay để có thể bắt đầu đưa ra những lựa chọn thông minh hơn giúp bạn tiến về phía trước.”

Bạn không thể thay đổi hướng đi nếu bạn không biết mình đang hướng tới sai địa điểm. Điều đó có vẻ hiển nhiên. Nhưng bạn có dành thời gian để xem xét các lựa chọn và hành động hiện tại đang đưa bạn đi đâu không? Dành thời gian để suy ngẫm về nơi bạn đang hướng đến. Nếu đó không phải là nơi bạn muốn đi, thì hãy viết ra các bước bạn cần phải thực hiện để đến được nơi bạn muốn đến, làm những gì bạn muốn làm. Vạch ra chúng càng hữu hình càng tốt. Chúng chắc chắn là các bước đúng đắn chứ? Có thể có, có thể không. Bạn sẽ không biết chắc chắn cho đến khi bạn bắt đầu tiến lên. Và điều đó sẽ đưa chúng ta tới giai đoạn kế tiếp:

Hành động

Bạn không thể chiến thắng nếu không bắt đầu! Những người dẫn đầu trên thế giới là những người tìm kiếm hoàn cảnh họ muốn, và nếu không thể tìm thấy chúng, họ sẽ tạo ra chúng. Điều đó có nghĩa là họ chủ động. Nó có nghĩa là làm một việc gì đó cụ thể mỗi ngày sẽ đưa bạn tiến một bước gần hơn đến mục tiêu của mình. Nó có nghĩa là tiếp tục làm điều đó mỗi ngày. Mọi thành công đều là trái ngọt của sự chủ động.

Bạn không thể chiến thắng nếu không bắt đầu! Những người dẫn đầu trên thế giới là những người tìm kiếm hoàn cảnh họ muốn, và nếu không thể tìm thấy chúng, họ sẽ tạo ra chúng.

Trách nhiệm giải trình

Có rất ít điều khiến một người phải tuân theo như trách nhiệm giải trình. Một trong những cách bạn có thể làm đó là công bố mục tiêu của mình. Khi bạn nói với người khác về những gì bạn định làm, nó sẽ gây áp lực buộc bạn phải tiếp tục làm việc đó. Bạn có thể yêu cầu một số cá nhân cụ thể hỏi bạn về tiến độ. Cũng giống như việc đặt ra thời hạn để giúp bạn nỗ lực tiến tới.

Bạn thậm chí có thể viết mọi thứ ra như một mẫu trách nhiệm giải trình. Đó là gợi ý của Darren Hardy. Ông nói rằng bạn nên theo dõi mọi hành động liên quan đến một lĩnh vực mà bạn muốn cải thiện, cho dù nó liên quan đến tài chính, sức khỏe, sự nghiệp hay các mối quan hệ. “Chỉ cần mang theo một cuốn sổ nhỏ, thứ bạn có thể bỏ vào túi hoặc ví mọi lúc, và một cây viết,” Hardy nói. “Bạn sẽ viết ra tất cả. Mỗi ngày. Không ngừng nghỉ. Không biện hộ, không có ngoại lệ. Như thể Big Brother đang theo dõi bạn. Tôi biết điều đó không hài hước – viết ra mọi thứ trên một mảnh giấy nhỏ, nhưng theo dõi sự tiến bộ và sai lầm của tôi là một trong những lý do tôi có được thành công như mong muốn. Quá trình này buộc bạn phải tỉnh táo về quyết định của mình.”

Sự hấp dẫn

Nếu bạn nhận thức rõ được các bước bạn phải trải qua để có thể làm những gì bạn muốn làm, hành động và có trách nhiệm theo dõi tiến trình, bạn sẽ bắt đầu tạo ra hành vi mà bạn mong muốn và sẽ bắt đầu tiến gần hơn đến việc làm những gì bạn muốn làm. Và điều đó sẽ mang lại kết quả tích cực: Bạn bắt đầu thu hút được những người có cùng chí hướng. Luật Hấp dẫn trong cuốn 21 nguyên tắc vàng của nghệ thuật lãnh đạo[***] cho hay “Bạn hấp dẫn những người giống mình.” Điều đó đúng trong lãnh đạo, nhưng nó cũng đúng trong mọi khía cạnh khác của cuộc sống. Như mẹ tôi từng nói: “Ngưu tầm ngưu, mã tầm mã.”

Nếu bạn muốn vây quanh những người đang phát triển, hãy trở thành một người đang phát triển. Nếu bạn kiên trì, bạn sẽ thu hút những người kiên trì khác. Nếu bạn phát triển, bạn thu hút những người phát triển khác. Điều này giúp bạn bắt đầu xây dựng một cộng đồng những người có cùng chí hướng, có thể giúp nhau thành công.

6. Bạn có biết những người làm được những điều bạn muốn làm không?

Sự phát triển lớn nhất của tôi luôn là thành quả của việc tìm ra những người đi trước có thể chỉ cho tôi thấy con đường phía trước. Một số người đã giúp tôi trực tiếp, nhưng hầu hết đã giúp tôi qua những cuốn sách mà họ viết. Khi có câu hỏi, tôi đã tìm thấy câu trả lời nhờ sự thông tuệ của họ. Khi tôi muốn học cách lãnh đạo tốt hơn, tôi quan sát Melvin Maxwell, Bill Hybels, John Wooden, Oswald Sanders, Jesus Christ và hàng trăm người khác. Nếu tôi biết cách giao tiếp hiệu quả hơn, đó là vì tôi đã học được từ Andy Stanley, Johnny Carson, Howard Hendricks, Ronald Reagan, Billy Graham và hàng trăm người khác. Nếu tôi nghĩ ra và viết được theo cách khích lệ mọi người, đó là nhờ Les Stobbe, Max Lucado, Charlie Wetzel, Les Parrott, Bob Buford và những người khác đã dành thời gian cho tôi.

Nếu bạn đã khám phá ra bạn muốn làm gì, hãy bắt đầu tìm những người đã làm được những điều bạn muốn làm. Sau đó làm những gì bạn học được từ họ.

Cam kết. Hãy trả tiền để có được thời gian của họ nếu cần.

Nhất quán. Gặp gỡ ai đó có thể dạy bạn hằng tháng.

Sáng tạo. Bắt đầu với những cuốn sách của họ nếu bạn không thể gặp họ trực tiếp.

Có mục đích. Dành hai giờ để chuẩn bị cho mỗi giờ tương tác.

Suy nghĩ. Hãy dành hai giờ suy nghĩ về mỗi giờ tương tác.

Biết ơn. Họ là những món quà cho sự phát triển cá nhân của bạn; hãy để họ biết điều đó.

Luôn nhớ rằng bạn không thể tự mình đến được nơi bạn muốn. Bạn sẽ cần sự giúp đỡ của những người khác để họ có thể hướng dẫn bạn lên đường.

7. Bạn có nên làm những gì bạn muốn làm với họ không?

Nếu là người quyết tâm phát triển cá nhân, bạn sẽ luôn học hỏi được từ nhiều người ở nhiều nơi. Đôi khi bạn sẽ có cơ hội được một cá nhân tư vấn căn bản. Được tư vấn bởi một người thành công trong lĩnh vực mà bạn quan tâm có giá trị rất lớn, và tôi sẽ thảo luận kỹ hơn trong chương Nguyên tắc Làm gương. Tuy nhiên, bây giờ để tôi đưa lời khuyên cho bạn khi bạn cần tiếp cận một cố vấn. Nếu bạn tìm thấy một cố vấn tiềm năng, hãy biết rằng dưới đây là trách nhiệm của bạn:

• Có tinh thần học hỏi

• Luôn chuẩn bị cho thời gian gặp cố vấn

• Lên kế hoạch gặp gỡ bằng cách đặt ra các câu hỏi lớn

• Chứng minh bạn đã học hỏi được gì sau khi được cố vấn

• Có trách nhiệm với những gì bạn đã học

Với kinh nghiệm cố vấn của mình, tôi có thể cho bạn biết trách nhiệm của một cố vấn là gì. Trách nhiệm của tôi đối với người mà tôi cố vấn là làm gia tăng giá trị. Mục tiêu của tôi là giúp họ trở thành một bản thể tốt hơn, chứ không cố gắng biến họ trở thành một “ai khác”. Dưới đây là những lĩnh vực tôi tập trung vào:

• Sức mạnh

• Tính khí

• Thành tích

• Đam mê

• Lựa chọn

• Lời khuyên

• Hỗ trợ, Nguồn lực/Nhân lực

• Chiến thuật

• Phản hồi

• Động viên

Đối với mỗi lĩnh vực này, hãy nghĩ đến những đóng góp cụ thể mà bạn có thể cung cấp cho người bạn đang cố vấn.

Một trong những người mà tôi ưa thích đầu tư đó là Courtney McBath của Norfolk, Virginia. Lần thứ hai gặp gỡ, anh đã nói với tôi thế này:

“Đây là những gì tôi yêu cầu.

Đây là những gì anh chia sẻ.

Đây là những gì tôi đã làm.

Giờ tôi có thể đặt thêm câu hỏi không?”

Với một người như vậy, câu trả lời của tôi luôn là: Được chứ!

Những người có thể giúp bạn không nhất thiết phải là người phù hợp với việc giúp bạn. Bạn phải lựa chọn. Và họ cũng vậy. Mục tiêu của bạn nên là tìm một người phù hợp có lợi cho cả người cố vấn và người được cố vấn.

8. Bạn sẽ trả giá để làm những gì bạn muốn làm chứ?

Tác giả kiêm nhà giáo dục James Thom đã nói: “Có thể người tự thân vận động trung thực nhất từng có là người nói: ‘Tôi đạt đến đỉnh cao một cách khó khăn – chiến đấu với sự lười biếng và sự phớt lờ trên mỗi bước đường.” Điều đó đúng vậy không? Khi nói đến các rào cản để thành công, chúng ta chính là kẻ thù tồi tệ nhất của chính mình.

Vài năm trước đây, tôi đã đọc một tác phẩm mang tên Dream big (tạm dịch: Mơ lớn). Đó là những lời lẽ đầy khích lệ nhưng cũng chứa đựng những gì bạn cần để thực hiện ước mơ của mình. Bài thơ được tạm dịch như sau:

Nếu có lúc dám,

Làm điều khác biệt,

Làm thứ gì đáng làm,

Thì chính là lúc này!

Không phải vì lý do to tát nào cả

Mà vì thứ gì đó thôi thúc trong tim,

Là khát vọng,

Là ước mơ,

Là thứ bạn mơ mình để ngày thêm ý nghĩa.

Hãy tận hưởng.

Hãy đào sâu hơn nữa.

Hãy căng mình ra.

Hãy mơ lớn.

Thế nhưng, hãy biết rằng những điều đáng làm hiếm khi dễ dàng.

Sẽ có những ngày tươi đẹp.

Và chẳng thiếu những ngày tồi tệ.

Sẽ có những lúc bạn muốn ngoảnh đi,

Hãy gói nó lại, và gọi tên từ bỏ.

Khi đó cho bạn biết rằng mình đang cố gắng,

Rằng bạn không sợ học hỏi bằng cách thử và sai.[2]

Thực hiện các bước cần thiết để sống với những ước mơ của bạn và làm những gì bạn muốn sẽ tiêu tốn của bạn nhiều nguồn lực. Bạn sẽ phải làm việc chăm chỉ. Bạn sẽ phải hy sinh. Bạn sẽ phải tiếp tục học hỏi, phát triển và thay đổi. Bạn có sẵn sàng trả cái giá đó không? Tôi hy vọng là có. Nhưng hãy biết điều này: Hầu hết mọi người không sẵn sàng trả giá.

9. Khi nào bạn có thể bắt đầu làm những điều bạn muốn?

Hỏi mọi người khi nào họ sẽ làm những gì họ muốn làm, và hầu hết họ sẽ trả lời rằng họ hy vọng sẽ làm điều đó vào "một ngày nào đó". Tại sao không phải bây giờ? Bởi vì bạn chưa sẵn sàng? Có lẽ bạn không sẵn sàng. Nhưng nếu bạn chờ đợi cho đến khi bạn sẵn sàng, có thể bạn sẽ không bao giờ làm được điều đó.

Hầu hết những thành tựu tôi đạt được trong cuộc đời mình đã được tôi bắt đầu cố gắng trước khi tôi thực sự sẵn sàng. Khi tôi thuyết giảng cho các mục sư về khả năng lãnh đạo vào năm 1984 và họ yêu cầu tôi tiếp tục, tôi đã không sẵn sàng làm vậy. Nhưng trong một hội thảo với 34 người ở Jackson, Mississippi, tôi quyết định cầm một cuốn sổ tay và ghi thông tin liên lạc của bất cứ ai muốn nhận được một chiếc băng về khả năng lãnh đạo hằng tháng. Cả 34 người đã đăng ký. Tôi đã sẵn sàng để bắt đầu loạt đăng ký theo dõi khóa thuyết giảng về lãnh đạo hằng tháng chưa? Chưa hề. Tôi đã bắt đầu chưa? Có chứ. Khi tôi cần quyên tiền để di dời nhà thờ của tôi, tôi có biết mình làm được điều đó bằng cách nào không? Không. Liệu tôi có bắt đầu làm điều đó không? Có chứ. Khi tôi thành lập EQUIP để giảng dạy khả năng lãnh đạo cho nhiều người ở các quốc gia trên thế giới, tôi có một chiến lược đã được kiểm chứng để làm việc đó sao? Không hề. Liệu chúng tôi có bắt

đầu không? Có chứ. Không ai từng sẵn sàng nếu chỉ biết chờ đợi. Bạn chỉ sẵn sàng bằng cách bắt đầu.

Hầu hết những thành tựu tôi đạt được trong cuộc đời đã được tôi bắt đầu cố gắng trước khi tôi thực sự sẵn sàng.

---

10. Chuyện sẽ thế nào khi bạn làm những điều bạn muốn?

Bởi vì tôi có được đặc quyền làm những điều tôi muốn, nên tôi muốn giúp bạn thấy trước kết quả. Đầu tiên, nó sẽ rất khác so với những gì bạn tưởng tượng. Tôi không bao giờ nghĩ rằng mình có thể ảnh hưởng tới nhiều người đến thế. Tôi không bao giờ biết rằng cuộc sống sẽ tươi đẹp đến vậy. Tôi không bao giờ nghĩ rằng đôi khi tôi muốn tránh xa mọi người để nghĩ và viết. Nhưng tôi cũng không bao giờ lường trước được những mong đợi mà những người khác đặt vào mình.

Khi bạn làm những gì bạn muốn, sẽ *khó khăn hơn* nhiều so với tưởng tượng của bạn. Tôi không biết cần bao nhiêu thời gian để thấy được hiệu quả. Tôi không bao giờ nghĩ có nhiều kỳ vọng đến thế đối với cuộc đời tôi hoặc phải tiếp tục trả giá để thành công. Tôi cũng không bao giờ nghĩ rằng năng lượng của tôi sẽ giảm xuống nhiều đến vậy trong những năm gần đây.

Cuối cùng, hãy để tôi nói với bạn điều này. Khi bạn làm những gì bạn luôn muốn làm, sẽ *tuyệt* hơn những gì bạn tưởng tượng. Khi bắt đầu đầu tư vào phát triển cá nhân, tôi đã không lường trước được thành quả kép – đối với cá nhân tôi, với những cá nhân tôi từng cố vấn, và cho đội của tôi. Và tôi không nghĩ lại vui đến vậy! Không gì có thể so sánh với việc được làm những gì bạn sinh ra để làm.

Một vài năm trước đây tại Exchange, trong một sự kiện lãnh đạo mà tôi tổ chức cho các giám đốc điều hành mỗi năm, chúng tôi có được đặc ân mời Coretta Scott King và Bernice King là hai trong số các diễn giả. Tất cả chúng tôi ngồi trong Thánh đường tại Nhà thờ Ebenezer Baptist ở Atlanta và

nghe họ kể chuyện. Những người tham dự Exchange mong muốn biết điều gì nhất về bài phát biểu "Tôi có một ước mơ" của Martin Luther King Jr. Bernice nói với chúng tôi rằng có nhiều diễn giả đã lên kế hoạch phát biểu trước đám đông ngày hôm đó trên các bậc thềm ở Đài tưởng niệm Lincoln. Nhiều người trong số họ ngỡ ngàng trước những vị trí tốt nhất trong thứ tự phát biểu, hy vọng được lên sóng truyền hình. Cha của Bernice đã từ bỏ thời gian của mình. Ông không quan tâm đến vị trí của ông trên sổ. Tất cả những gì ông quan tâm là giao lưu với mọi người. Và khi ông làm vậy, nó làm nên lịch sử. Tại sao? Bởi vì ông đang làm những gì ông phải làm. Năm sau đó, Đạo luật Nhân quyền đã được thông qua tại Washington, D.C. King đã theo đuổi đam mê, tìm ra mục đích của mình, và kết quả là đã gây ảnh hưởng đến thế giới.

Mọi người nói rằng có hai ngày tuyệt vời trong cuộc sống của một người: Ngày bạn sinh ra và ngày bạn khám phá ra lý do tại sao bạn được sinh ra. Tôi muốn khuyến khích bạn tìm kiếm sứ mệnh của mình. Sau đó, theo đuổi nó bằng mọi nỗ lực của bạn.

Có hai ngày tuyệt vời trong cuộc sống của một người: Ngày bạn sinh ra và ngày bạn khám phá ra lý do tại sao bạn được sinh ra.

ÁP DỤNG NGUYÊN TẮC NHẬN THỨC VÀO CUỘC SỐNG

Các câu hỏi trong chương này được thiết kế để nhắc bạn tìm hiểu về bản thân bạn và bắt đầu làm những gì bạn sinh ra để làm trong cuộc sống. Đây là một phiên bản các câu hỏi được sắp xếp theo trình tự. Hãy dành thời gian để trả lời chúng, từ đó đưa ra kế hoạch hành động.

1. Bạn muốn làm gì?

2. Tài năng, kỹ năng và cơ hội nào mà bạn sở hữu hỗ trợ mong muốn làm điều đó?

3. Động lực để bạn muốn làm điều đó là gì?

4. Các bước bạn phải tuân theo (từ ngày hôm nay) để bắt đầu làm những gì bạn muốn làm là gì?

� Nhận thức

� Hoạt động

� Trách nhiệm giải trình

5. Bạn có thể nhận được lời khuyên từ ai trong quá trình đó?

6. Bạn sẵn lòng trả mức giá nào? Bạn sẽ phải đánh đổi thời gian, nguồn lực nào và hy sinh những gì?

7. Bạn cần phát triển ở đâu nhất? (Bạn phải tập trung vào các điểm mạnh của mình và khắc phục bất kỳ điểm yếu nào khiến bạn không thể đạt được mục tiêu.)

CHÚ THÍCH

[1]. William Beecher Scoville và Brenda Milner, "Loss of recent Memory after Bilateral hippocampal lesions" (tạm dịch: Mất trí nhớ gần đây sau tổn thương hồi hải mã hai bên), tờ Journal of Neurology, Neurosurgery, and Psychiatry, 20 (1957), 11-21.

[2]. Không rõ nguồn và tác giả.

Chương 3
NGUYÊN TẮC CHIẾC GƯƠNG

Bạn phải nhìn thấy giá trị ở bản thân và bổ sung giá trị cho bản thân

“Phát triển cá nhân là tin rằng những nỗ lực, thời gian, năng lượng mà bạn bỏ ra xứng đáng để phát triển bản thân.”

— Denis Waitley

Tôi thường tự hỏi bản thân rằng điều gì ngăn mọi người thành công. Tất cả mọi người đều có trong mình hạt giống thành công. Tất cả những gì họ cần làm là ươm trồng những hạt giống đó, tưới tắm cho chúng, để rồi chúng sẽ vươn mình lớn dậy. Đó là lý do tại sao tôi đã dành cả cuộc đời để cố gắng mang lại giá trị cho mọi người. Tôi thích nhìn thấy mọi người “nở hoa”!

Vậy tại sao nhiều người lại không phát triển và đạt được tiềm năng của mình? Tôi cho rằng một trong những lý do chính là sự tự ti. Nhiều người không tin vào chính mình. Họ không thấy những khả năng mà Chúa trao cho họ. Họ sở hữu muôn vàn khả năng, nhưng không bao giờ ươm trồng chúng bởi họ nghĩ mình không thể học hỏi và phát triển thành người tuyệt vời.

TIỀM NĂNG BỊ ĐÈ BẸP

Đó là trường hợp của Johnnetta McSwain, với câu chuyện mà gần đây tôi mới được nghe. Trong hơn 30 năm, cô thấy rất ít giá trị hoặc tiềm năng ở bản thân. Nhưng thành thật mà nói, có rất nhiều lý do chính đáng cho sự nhận thức thấp của cô về bản thân.

Mẹ cô là mẹ đơn thân, bà không muốn sinh ra côvà đã nói như vậy với cô. Cô và chị gái, Sonya, người lớn hơn cô năm tuổi, cùng với một người em

họ, đã được bà ngoại nuôi dạy trong năm đến sáu năm đầu đời ở Birmingham, Alabama. Nhưng họ cũng phải ở chung với ba người chú bác khác, những người đã lạm dụng cả ba đứa trẻ về tâm lý, thể chất và tình dục. Johnnetta phải chịu những thương tổn cả về thể chất và tinh thần.

“Năm tôi năm tuổi,” Johnnetta nói: “tôi đã bắt đầu tin rằng tôi không chỉ kém cỏi hơn, mà còn là một đứa trẻ bị chính mẹ mình bỏ rơi. Khi còn nhỏ, tôi không có nơi nào để đi, không được nói gì và không có gì sất!”[1]

Khi mẹ của Johnnetta và Sonya biết chuyện họ bị lạm dụng, bà đã chuyển ba cô gái đến một ngôi nhà mới. Nhưng sự lạm dụng tiếp tục diễn ra, lần này là từ những người đàn ông mẹ cô dẫn về nhà. Cuối cùng, Sonya đã phản ứng bằng cách sống trên đường phố và trở thành con nghiện. Johnnetta không nghiện ma túy, nhưng cô dành phần lớn thời gian lang thang trên đường phố và bỏ học năm lớp 11. Cô mang thai ngoài ý muốn và có con đầu lòng năm 19 tuổi, đứa thứ hai ra đời khi cô mới hơn 20 tuổi. Cô chủ yếu sống nhờ nhà ở xã hội, trợ cấp chính phủ và những khoản phụ thêm từ những người bạn tình. Để có được những bộ cánh thiết kế khoác lên người, cô ăn cắp.

Quan điểm của Sonya là sự tổng hợp đầy cay đắng tình trạng mà họ đang trải qua: “Tất cả mọi người trong gia đình tôi đều từng ở tù, nghiện ma túy và không được học hành đến nơi đến chốn, vậy tôi phải sống vì điều gì? Tôi phải cố gắng vì điều gì? Chẳng gì cả! Tôi phải hoàn thành việc gì? Chẳng gì sất!”[2]

SOI GƯƠNG

Sinh nhật lần thứ 30 của Johnnetta đã khiến cô phải soi gương. Cô không thích diện mạo của mình. Cô viết:

Hôm đó, tôi thức dậy và nhận ra rằng tôi hoàn toàn không có gì để chúc mừng – không tiền, không công việc toàn thời gian, không nhà, không chồng, không có cơ sở, thậm chí là ý chí để làm tốt hơn… Cuối cùng, tôi biết đã đến lúc phải thay đổi.[3]

Cô không hài lòng với cuộc sống của mình, và cô nhận ra rằng nếu cô tiếp tục đi theo hướng đang đi, hai con trai của cô cũng sẽ lao đầu vào rắc rối. Theo như cô biết, không hề có thành viên nam nào trong gia đình cô từng học trung học. Nhiều người chết trẻ hoặc vào tù. Cô không muốn điều đó xảy ra với các con mình.

Đối với Johnnetta, quá trình bắt đầu bằng việc nỗ lực để có được bằng GED. Cô tham gia một khóa học kéo dài 12 tuần để chuẩn bị và sau đó thi. Cô cần 45 điểm để qua. Cô được 44,5 điểm. Nhưng cô quyết tâm tự mình làm gì đó, vì vậy cô đã lên kế hoạch thi lại ngay khi có thể. Khi vượt qua kỳ thi, cô đã rất vui khi được chọn là người chia sẻ tại lễ tốt nghiệp. Không người thân nào của cô đến tham dự.

Johnnetta biết rằng nếu muốn thay đổi, cô cần phải rời Birmingham và bắt đầu một khởi đầu mới. Và cô muốn làm điều gì đó mà không ai trong gia đình cô từng làm – học đại học. Cô quyết định chuyển đến Atlanta, Georgia, và được khích lệ bởi một tư tưởng sâu sắc: "Tôi có cơ hội trở thành bất cứ ai mà tôi muốn trở thành."[4]

"Tôi có cơ hội trở thành bất cứ ai mà tôi muốn trở thành."

– Johnnetta McSwain

Mất ba năm trì hoãn nhưng cuối cùng cô đã chuyển đi được. Ngay sau đó, cô đã đăng ký học tại Đại học bang Kenenaw, quyết định đăng ký học vượt khung chương trình của mỗi học kỳ. Lúc này, cô đã 33 tuổi. Cô là người rất nhanh nhạy, nhưng học không tốt lắm – ít nhất là trong thời gian đầu. Ban đầu, điều đó khiến cô khá sợ hãi. Nhưng lần đầu tiên trong đời, cô quyết tâm trở thành một người tốt hơn. Và ngay sau đó cô nhận ra rằng cô có thể làm điều đó.

"Tôi nhận ra rằng tôi không cần phải thông minh," Johnnetta giải thích. "Tôi chỉ cần quyết tâm, có động lực và tập trung. Điều này đòi hỏi tôi phải thay

đổi suy nghĩ. Tôi đã phải suy nghĩ như một người thông minh.”[5] Cô không chỉ chăm chỉ và tập trung, mà còn tìm đến người thông minh nhất ở mỗi lớp học và đề nghị được học cùng họ. Cô sớm học và suy nghĩ như những sinh viên giỏi nhất trường. Cô cũng duy trì tầm nhìn của mình về tương lai. Vào đầu mỗi học kỳ, cô đến hiệu sách trong khuôn viên trường, thử đội mũ và mặc áo choàng, nhìn mình trong gương và tưởng tượng ra viễn cảnh về ngày tốt nghiệp.

Một hôm, khi một người bạn cùng lớp nói chuyện với cô, cô đã nhận ra một điều. Bạn học của cô nói: “Tôi chán ghét bản thân mình. Tôi chẳng là gì cả!”

Johnnetta trả lời: “Tôi còn yêu bản thân mình, huống hồ là cậu.” Và đó là khi cô nhận ra rằng: “tôi yêu bản thân mình”, thậm chí đó là lần đầu tiên. Cô đã thay đổi. Cô đã trở thành người mà cô muốn trở thành, trở thành người mà cô sinh ra để trở thành.

Johnnetta hoàn thành chương trình cử nhân trong ba năm. Sau đó cô học lên và có được bằng thạc sĩ về công tác xã hội. Hiện tại, cô đang nỗ lực để hoàn thành chương trình nghiên cứu sinh của mình.

“Tôi tìm kiếm thứ mà xã hội nói với tôi rằng, ‘Cô không thể làm được,’” Johnnetta nói. “Ồ, tôi có thể chứ!”[6]

SỨC MẠNH CỦA SỰ TỰ TIN TÍCH CỰC

Câu chuyện của Johnnetta là một ví dụ tuyệt vời về những gì có thể xảy ra trong cuộc sống của một người, nếu người đó nhận ra giá trị của mình và bắt đầu bổ sung giá trị cho bản thân. Trong trường hợp của Johnnetta, cô đã được khích lệ bởi mong muốn giúp đỡ các con cô, và cô bắt đầu bổ sung giá trị cho bản thân mình *trước*, và sau đó thấy giá trị trong chính mình. Điều gì xảy ra trước không quan trọng. Cái này bù cho cái kia. Điều quan trọng là chu kỳ giá trị phải được bắt đầu!

Nếu không nhận ra rằng bạn có giá trị thực sự và rằng bạn đáng được đầu tư, thì bạn sẽ không bao giờ dành thời gian và nỗ lực cần thiết phát triển đạt đến tiềm năng của bạn. Nếu bạn không chắc mình có đồng ý với điều đó không, hãy xem xét những điều sau.

TỰ TIN LÀ CHÌA KHÓA QUAN TRỌNG DUY NHẤT ĐỐI VỚI HÀNH VI CỦA MỘT NGƯỜI

Tôi thường nghe anh bạn Zig Ziglar nói rằng: "Đừng hành xử không phù hợp với cách nhìn nhận của chúng ta về chính mình. Chúng ta có thể làm được rất ít điều tích cực nếu chúng ta cảm thấy tự ti."

Zig đã chia sẻ với mọi người trong nhiều năm về những kiến thức thiết thực của mình. Nhiều chuyên gia trong lĩnh vực đồng ý với đánh giá của anh. Nathaniel Branden, một nhà tâm lý học và chuyên gia về chủ đề tự tin, nói: "Trong phát triển tâm lý và động lực của mọi người, không gì quan trọng hơn các đánh giá giá trị mà họ đưa ra về chính mình. Mọi khía cạnh trong cuộc sống của họ bị ảnh hưởng bởi cách họ nhìn nhận bản thân." Nếu bạn tin rằng mình đáng giá, thì bạn sẽ không bổ sung giá trị cho bản thân.

"Trong phát triển tâm lý và động lực của mọi người, không gì quan trọng hơn các đánh giá giá trị mà họ đưa ra về chính mình. Mọi khía cạnh trong cuộc sống của họ bị ảnh hưởng bởi cách họ nhìn nhận bản thân."

– Nathaniel Branden

TỰ TRỌNG HẠN CHẾ TIỀM NĂNG CỦA CHÚNG TA

Tôi đã nổi tiếng nhờ giảng dạy Nguyên tắc Giới hạn từ cuốn 21 nguyên tắc vàng của nghệ thuật lãnh đạo. Hãy tưởng tượng rằng bạn muốn làm điều gì đó tuyệt vời trong cuộc đời mình, có ảnh hưởng đến rất nhiều người. Có lẽ bạn muốn xây dựng một tổ chức lớn. Mong muốn đó, dù lớn thế nào, cũng sẽ bị hạn chế bởi khả năng lãnh đạo của bạn. Đó là một giới hạn về tiềm

năng của bạn. Lòng tự trọng cũng có ảnh hưởng tương tự. Nếu ước muốn của bạn là 10 nhưng sự tự tin của bạn là 5, thì bạn sẽ không bao giờ đạt được hiệu quả ở mức 10. Bạn sẽ ở mức 5 hoặc thấp hơn. Con người không bao giờ có thể đạt được kết quả vượt trội hơn sự tự nhận thức về bản thân. Như Nathaniel Branden nói: “Nếu bạn cảm thấy không xứng đối mặt với những thách thức, không đáng được yêu hay tôn trọng, không được quyền hạnh phúc, và sợ những suy nghĩ, ước muốn và nhu cầu quyết đoán – nếu bạn thiếu tự tin – thì sự tự ti sẽ hạn chế bạn, cho dù bạn sở hữu những tài sản giá trị khác đi nữa.”

Con người không bao giờ có thể đạt được kết quả vượt trội hơn sự tự nhận thức về bản thân.

GIÁ TRỊ CHÚNG TA ĐẶT VÀO BẢN THÂN THƯỜNG LÀ GIÁ TRỊ NGƯỜI KHÁC ĐẶT VÀO CHÚNG TA

Một người đàn ông đến gặp một thầy bói để nghe bà ta nói gì về tương lai của mình. Bà ta nhìn vào một quả cầu pha lê và nói: “Anh sẽ nghèo đói và bất hạnh cho đến năm 40 tuổi.”

“Sau đó thì sao?” người đàn ông hỏi đầy hy vọng.

“Sau đó anh sẽ quen với điều đó.”

Tôi xin lỗi khi phải nói, đó là cách sống của hầu hết mọi người – theo những gì người khác tin tưởng về họ. Nếu những người quan trọng trong cuộc sống của họ muốn họ chẳng đi đâu cả, thì đó là những gì họ mong đợi cho chính mình. Sẽ ổn thôi nếu bạn vây xung quanh mình những người tin tưởng bạn. Nhưng nếu không thì sao?

Bạn không nên quá quan tâm đến suy nghĩ của người khác về mình. Bạn nên quan tâm hơn đến những gì bạn nghĩ về bản thân bạn. Đó là những gì mà Johnnetta McSwain đã làm. Khi cô chuẩn bị chuyển đến Atlanta, bạn bè và

gia đình của cô đều nói rằng không đời nào có chuyện đó. Khi cô chuyển đi, họ nói với cô rằng cô sẽ thất bại và trở về Birmingham. Không ai thực sự tin tưởng cô. Cô không quan tâm. Cô đã có giải pháp riêng. Cô nói: "Bạn không cần phải chấp nhận những gì mọi người nói về mình."[7] Như thế không phải tuyệt sao?

Nếu bạn áp cho mình một giá trị thật nhỏ, thì hãy yên tâm rằng thế giới cũng vậy. Nếu bạn muốn trở thành người mà bạn có tiềm năng trở thành, bạn phải tin rằng mình có thể!

CÁC BƯỚC ĐỂ XÂY DỰNG SỰ NHẬN THỨC VỀ BẢN THÂN

Tôi phải thừa nhận rằng sự nhận thức về bản thân chưa bao giờ là một vấn đề đối với tôi. Tôi lớn lên trong một môi trường rất tích cực, và tôi luôn tin rằng tôi có thể thành công. Nhưng tôi đã làm việc với rất nhiều người không giống mình. Tôi đã giúp một số người thay đổi và tin vào bản thân như là tôi tin tưởng vào chính họ. Và tôi hy vọng sẽ giúp được cả bạn nữa, nếu bạn rơi vào hoàn cảnh đó. Để giúp bạn bắt đầu, hãy ghi nhớ 10 lời khuyên sau.

Nếu bạn áp cho mình một giá trị thật nhỏ, thì hãy yên tâm rằng thế giới cũng vậy.

---

1. Hãy bảo vệ những lời tự nhủ với bản thân

Cho dù có biết hay không, bạn vẫn đang trò chuyện với chính mình mọi lúc. Bản chất của bạn là gì? Bạn có khuyến khích bản thân không? Hay bạn tự phê bình mình? Nếu là người tích cực, thì bạn đã giúp tạo ra một hình ảnh tích cực về bản thân. Nếu là người tiêu cực, bạn đang làm suy yếu giá trị của bản thân. Những lời độc thoại quan trọng, tiêu cực đến từ đâu? Thông thường là từ quá trình được nuôi dạy của chúng ta. Trong cuốn sách The Answer (tạm dịch: Câu trả lời), các tác giả doanh nhân John Assaraf và Murray Smith nói về những thông điệp tiêu cực mà trẻ em nhận được khi lớn lên. Họ viết:

Đến năm 17 tuổi, bạn đã nghe được rằng: “Không, con không thể”, trung bình 150.000 lần. Bạn đã nghe được câu: “Ừ, con có thể”, khoảng 5.000 lần. Tỷ lệ Không: Có là 30:1. Điều đó tạo nên niềm tin mạnh mẽ về việc “Tôi không thể”.[8]

Đó là một hàng rào quá lớn để có thể vượt qua. Đó là một trong những lý do khiến Johnnetta McSwain 30 tuổi bắt đầu tin rằng cô có thể thay đổi. Từ ngày còn nhỏ, người ta đã khiến cô cảm thấy rằng mình vô giá trị.

Nếu muốn thay đổi cuộc sống, chúng ta phải thay đổi cách chúng ta nghĩ về bản thân. Nếu muốn thay đổi cách chúng ta nghĩ về bản thân, chúng ta cần thay đổi cách chúng ta độc thoại với chính mình. Và càng lớn tuổi, chúng ta càng phải có trách nhiệm hơn với những gì chúng ta suy nghĩ, nói chuyện và tin tưởng. Không phải bạn đã gặp đủ các vấn đề trong cuộc sống rồi sao? Tại sao lại còn gây áp lực thêm cho mình bằng cách làm nản chí bản thân mỗi ngày bằng những lời độc thoại tiêu cực?

Khi tôi còn nhỏ, câu chuyện yêu thích của tôi là *The Little Engine could* (tạm dịch: Cỗ máy nhỏ có thể). Tại sao? Bởi vì tôi thấy nó là một câu chuyện khích lệ! Tôi đã từng đọc nó hết lần này đến lần khác, và từng nghĩ, *Đó là tôi! Tôi nghĩ tôi cũng có thể làm được!*

Bạn cần phải học cách để trở thành người khích lệ chính mình, là đội trưởng đội hoạt náo viên của riêng bạn. Mỗi khi làm được một việc tốt, đừng cứ thế cho qua; hãy thưởng cho mình một lời khen. Mỗi lần bạn chọn kỷ luật thay vì ham mê, đừng tự nhủ rằng bạn nên thế; hãy nhận ra rằng bạn đang tự giúp mình nhiều đến chừng nào. Mỗi lần phạm sai lầm, đừng gợi ra mọi sai lầm của bản thân; hãy tự nhủ rằng bạn đang trả giá cho sự phát triển và rằng bạn sẽ học được cách làm tốt hơn trong lần tiếp theo. Mọi điều tích cực bạn có thể nói với chính mình đều sẽ mang lại hiệu quả.

2. Ngừng so sánh mình với người khác

Khi bắt đầu sự nghiệp, tôi đã trông đợi báo cáo hàng năm từ tổ chức cho thấy số liệu thống kê về từng lãnh đạo. Ngay khi tôi nhận được qua e-mail, tôi đã tìm vị trí của mình và so với tất cả các nhà lãnh đạo khác. Sau khoảng năm năm làm vậy, tôi nhận ra việc đó có hại đến nhường nào. Chuyện gì xảy ra khi bạn so sánh mình với người khác? Thường thì đó là một trong hai điều: hoặc bạn thấy người khác vượt xa bạn và bạn cảm thấy chán nản, hoặc bạn cảm thấy mình làm tốt hơn những người khác, và bạn tự kiêu. Cả hai điều đó đều không tốt cho bạn, và cũng không giúp bạn phát triển.

So sánh bản thân với người khác thực sự chỉ là một sự phân tâm không cần thiết. Người duy nhất bạn nên so sánh là chính mình. Nhiệm vụ của bạn là trở thành người tốt hơn so với bạn của hôm qua. Bạn làm điều đó bằng cách tập trung vào những gì bạn có thể làm hôm nay để cải thiện và phát triển. Làm điều đó đủ và nếu nhìn lại để so sánh bạn của các tuần, tháng hoặc năm trước với bạn của hôm nay, bạn sẽ được khích lệ rất nhiều bởi sự tiến bộ đó của mình.

3. Vượt ra khỏi những niềm tin hạn chế của bạn

Tôi rất thích loạt truyện tranh cũ mang tên Shoe của Jeff MacNelly. Trong một câu chuyện tôi yêu thích, Shoe đang ném bóng trong một trận bóng chày. Khi hội ý, người bắt bóng của anh nói: “Cậu phải tin vào đường đi bóng chứ.”

“Anh ta nói thì dễ lắm,” Shoe càu nhàu. “Khi nói đến chuyện tin vào chính mình, tôi là người theo thuyết bất khả tri.”

Thật không may, đó là cách mà rất nhiều người nghĩ về bản thân. Họ không tin rằng họ có thể đạt được những điều tuyệt vời. Nhưng những hạn chế lớn nhất mà con người trải qua trong cuộc sống thường là những hạn chế họ tự áp đặt lên bản thân. Như nhà công nghiệp Charles Schwab nói: “Khi một người áp một giới hạn lên những gì anh ta sẽ làm, anh ta đã đặt một giới hạn lên những gì anh ta có thể làm.” Điều đó đúng với Johnnetta McSwain.

Ngay khi thay đổi suy nghĩ tự hạn chế mình, cô đã thay đổi cuộc sống của bản thân.

Tác giả Jack Canfield đã đưa ra một giải pháp về suy nghĩ tự hạn chế bản thân. Trong cuốn sách của ông The Success Principles (Những nguyên tắc thành công), ông đã đưa ra bốn bước biến những niềm tin hạn chế thành những niềm tin trao sức mạnh.

“Khi một người áp một giới hạn lên những gì anh ta sẽ làm, anh ta đã đặt một giới hạn lên những gì anh ta có thể làm.”

– Charles Schwab

Xác định một niềm tin hạn chế mà bạn muốn thay đổi.

Xác định xem niềm tin đó hạn chế bạn như thế nào.

Xác định xem bạn muốn trở thành người như thế nào, hành động hay cảm thấy sao.

Tạo một tuyên bố thay đổi xác nhận hoặc cho phép bạn trở thành, hành động hoặc cảm thấy theo cách mới này?[9]

Đó thực sự là một lời khuyên tuyệt vời. Một khi bạn làm điều đó, hãy lặp lại tuyên bố thay đổi với chính mình mỗi ngày cho đến chừng nào bạn thay đổi tư duy tự hạn chế bản thân.

Ví dụ, bạn muốn học một ngoại ngữ để cải thiện nghề nghiệp hoặc tận hưởng hơn nữa một kỳ nghỉ, nhưng bạn không nghĩ bạn có thể làm được. Một khi đã xác định được niềm tin đó, hãy xem nếu không học ngôn ngữ đó, bạn sẽ bị hạn chế như thế nào. Sau đó, hãy mô tả xem mọi chuyện sẽ thế nào khi bạn học ngôn ngữ đó. Việc đó khiến bạn cảm thấy ra sao? Việc đó cho phép bạn làm gì? Nó có thể làm gì cho sự nghiệp của bạn? Sau đó viết ra

một tuyên bố trao sức mạnh xác nhận khả năng của bạn trong việc học ngôn ngữ đó, phác thảo các quá trình thực tế bạn sẽ sử dụng để học nó, và mô tả bạn sẽ bị ảnh hưởng như thế nào bởi sự phát triển này. Hãy nhớ rằng, cuối cùng, việc bạn là ai không phải là thứ kiềm hãm bạn mà chính là suy nghĩ rằng bạn không thể.

4. Bổ sung giá trị cho người khác

Bởi vì những người tự ti thường thấy mình không đáng hoặc cảm thấy mình giống như nạn nhân (thường xuất phát từ việc họ từng bị lạm dụng trong quá khứ), nên họ tập trung quá đáng vào chính mình. Họ có thể trở thành người ích kỷ hoặc dè chừng bởi họ nghĩ rằng họ cần làm thế để tồn tại.

Nếu là người như thế, bạn có thể chống lại những cảm xúc này bằng cách phục vụ người khác và nỗ lực làm tăng giá trị cho họ. Tạo nên sự khác biệt – dù nhỏ – trong cuộc sống của người khác giúp nâng cao sự tự tin của một người. Thật khó để cảm thấy bản thân tồi tệ nếu bạn đang làm một điều gì đó tốt đẹp cho người khác. Thêm vào đó, mang lại giá trị cho người khác khiến họ đánh giá bạn cao hơn. Nó tạo ra một chu kỳ cảm xúc tích cực từ người này đến người khác.

Thật khó để cảm thấy bản thân tồi tệ nếu bạn đang làm một điều gì đó tốt đẹp cho người khác.

---

5. Làm đúng việc, ngay cả khi đó là việc khó

Một trong những cách tốt nhất để tạo dựng sự tự tin là làm những gì đúng đắn. Nó mang lại một cảm giác mạnh mẽ về sự hài lòng. Và chuyện gì xảy ra bất cứ khi nào bạn không làm đúng việc? Hoặc bạn sẽ cảm thấy tội lỗi, khiến bạn cảm thấy bản thân thật tệ, hoặc bạn tự lừa dối bản thân để cố gắng thuyết phục mình rằng, hành động của bạn không sai hoặc không quan trọng. Điều đó gây hại đến bản thân bạn và cả sự tự tin của bạn.

Thành thật với chính mình và các giá trị của bản thân là tác nhân to lớn tạo nên lòng tự trọng của bạn. Mỗi khi bạn chọn hành động giúp tạo dựng nhân cách của bản thân, bạn trở nên mạnh mẽ hơn – nhiệm vụ càng khó, tác nhân hình thành nhân cách càng lớn. Bạn thực sự có thể cảm thấy tích cực về bản thân, bởi vì nhân cách tích cực lây lan sang mọi lĩnh vực cuộc sống của bạn, mang lại sự tự tin và cảm xúc tích cực về mọi thứ bạn làm.

6. Thực hành một kỷ luật nhỏ hằng ngày trong một lĩnh vực cụ thể trong cuộc sống của bạn

Khi tôi bắt đầu sự nghiệp mục sư, một trong những điều tôi đã làm đó là nỗ lực từng chút mỗi ngày trong bài thuyết pháp Chủ nhật của tôi. Khi nói chuyện với bạn bè, tôi phát hiện ra rằng, đây không phải là cách hầu hết mọi người ở vị trí của tôi làm mọi thứ. Hầu hết các đồng nghiệp của tôi bắt đầu chuẩn bị vào thứ Sáu. Tôi không thể hiểu tại sao họ lại làm theo cách đó. Nó giống như việc đối mặt với một ngọn núi – quá choáng ngợp. Tuy nhiên, tôi thấy rằng nếu tôi làm mỗi ngày một chút, thì đến thứ Sáu, tôi tự tin rằng mình có thể hoàn thành nhiệm vụ.

Nếu có một lĩnh vực trong cuộc sống của bạn có vẻ quá choáng ngợp đối với bạn – sức khỏe, công việc, gia đình, v.v.. – hãy cố gắng giải quyết từng chút mỗi ngày thay vì dồn lại giải quyết cùng lúc. Bởi giá trị của bản thân bạn dựa trên những thói quen, hành động và quyết định tích cực mà bạn thực hành mỗi ngày, vậy tại sao không tạo dựng sự tự tin và giải quyết vấn đề lớn nhất của bạn cùng lúc? Đừng băn khoăn hoặc lo lắng về nó; hãy làm gì đó cụ thể về nó. Kỷ luật là một tác nhân xây dựng tinh thần. Rèn luyện kỷ luật của bạn bằng cách thực hiện các bước nhỏ đưa bạn đi theo một hướng tích cực.

7. Ăn mừng những chiến thắng nhỏ

Lời khuyên này nối tiếp những lời khuyên trước. Khi bạn làm điều đúng đắn hoặc thực hiện một bước nhỏ đi đúng hướng, phản ứng cảm xúc của bạn là

gì? Bạn nói gì với chính mình? Những suy nghĩ của bạn giống như thế này chứ?

Vâng, đó là vấn đề thời gian.

Tôi đã không làm nhiều như tôi nên làm.

Điều đó sẽ không tạo ra sự khác biệt.

Thật tuyệt vọng – tôi sẽ không bao giờ thành công.

Hay chúng sẽ như thế này?

Thật tốt khi tôi làm được điều đó.

Tôi đã làm đúng việc – đáng tuyên dương quá!

Từng chút từng chút hiệu quả.

Tôi đang tiến gần hơn đến thành công.

Nếu suy nghĩ của bạn giống như vế đầu tiên, thì bạn cần phải thay đổi suy nghĩ.

Tôi phải thừa nhận, tôi không gặp khó khăn khi ăn mừng những chiến thắng nhỏ. Sau đó một lần nữa, tôi cũng không gặp rắc rối gì khi ăn mừng chiến thắng lớn. Tôi rất thích ăn mừng. Bạn cũng nên thế. Dành thời gian để ăn mừng rất tốt cho bạn. Nếu không gì từng đủ tốt, bạn có thể suy sụp. Việc ăn mừng khích lệ bạn. Nó giúp truyền cảm hứng để bạn tiếp tục. Đừng đánh giá thấp sức mạnh của nó.

8. Nắm lấy một tầm nhìn tích cực dựa trên những gì bạn coi trọng trong cuộc sống

Khi Reese Witherspoon giành được giải Oscar năm 2006 cho vị trí Nữ diễn viên chính Xuất sắc nhất với vai June Carter Cash trong bộ phim *Walk the*

Line, cô đã trích dẫn lời của June Carter Cash rằng: “Mọi người thường hỏi June dạo này cô ấy thế nào và cô ấy sẽ nói rằng: ‘Tôi chỉ đang cố gắng để trở nên quan trọng.’ Tôi biết cô ấy có ý gì.” Tất cả chúng ta đều muốn cuộc sống của mình trở nên quan trọng. Thật khó để làm vậy khi chúng ta không tin rằng chúng ta quan trọng.

Nếu bạn có một tầm nhìn tích cực về cuộc sống của bạn và bạn hành động để hoàn thành tầm nhìn đó, bạn sẽ dễ dàng nhận ra rằng cuộc sống của bạn có ý nghĩa. Ví dụ, Johnnetta McSwain yêu thương và coi trọng các con mình, và cô đã có một tầm nhìn tốt đẹp về chúng, tại đó họ thành công và phá vỡ chu kỳ bạo lực được duy trì bởi những người đàn ông trong gia đình cô. Do đó, cô đã hành động để thực thi tầm nhìn ấy.

Bạn coi trọng điều gì? Điều gì nhắc nhở bạn tìm kiếm một tầm nhìn tích cực cho cuộc sống của bạn? Nếu không có tầm nhìn, bạn sẽ thờ ơ. Tuy nhiên, nếu bạn tác động đến những gì bạn coi trọng và cố gắng xem đó là gì, nó có thể truyền cảm hứng để bạn hành động tích cực. Và mọi hành động tích cực bạn thực hiện sẽ giúp bạn tin vào bản thân mình, từ đó bạn lại có hành động tích cực hơn.

9. Thực hành chiến lược một-từ

Một vài năm trước đây tôi đọc một cuốn sách của Kevin Hall mang tên Aspire (tạm dịch: Cảm hứng), đã thực sự truyền cảm hứng cho tôi. Tôi rất muốn gặp tác giả, người mà tôi nhận thấy là một người tuyệt vời. Một trong những đoạn yêu thích của tôi trích từ cuốn sách giới thiệu điều mà Kevin đã làm để giúp mọi người phát triển:

Điều đầu tiên tôi làm khi huấn luyện ai đó khao khát căng mình ra, phát triển và vươn cao hơn trong cuộc sống đó là để người đó chọn một từ mô tả tốt nhất về mình. Một lần, có một người làm điều đó, nó giống như là họ đã giở một trang trong một cuốn sách và đánh dấu một từ. Thay vì nhìn 300 từ khác nhau trên trang, sự chú ý và ý định của người đó ngay lập tức tập

trung vào từ duy nhất đó, món quà duy nhất đó. Những gì cá nhân đó tập trung vào sẽ mở rộng hơn nữa.[10]

Tại sao tôi thích hành động chọn một từ? Bởi vì nó cho bạn biết rất nhiều về cách bạn nghĩ về bản thân. Hãy thử mà xem. Nếu bạn có thể chọn chỉ một từ để mô tả chính mình, nó sẽ là gì? Tôi hy vọng đó là tích cực! Nếu vậy, nó sẽ giúp bạn đi đúng hướng. Nếu không, bạn cần phải thay đổi từ của bạn.

Nếu bạn có thể chọn chỉ một từ để mô tả chính mình, nó sẽ là gì?

---

10. Chịu trách nhiệm về cuộc sống của bạn

Chúng ta có xu hướng đưa vào cuộc sống những gì chúng ta sẵn sàng chịu đựng. Nếu cho phép những người khác không tôn trọng mình, chúng ta nhận được sự không tôn trọng. Nếu chịu đựng sự lạm dụng, chúng ta sẽ bị lạm dụng. Nếu chúng ta nghĩ rằng làm việc quá sức và được trả lương không tương xứng với những gì mình bỏ ra sẽ chẳng sao cả, hãy đoán xem điều gì sẽ xảy ra? Nếu không có một kế hoạch và mục đích cho cuộc sống, chúng ta sẽ trở thành một phần trong cuộc sống của người khác!

Không có gì sai lầm khi cuộc đời Johnnetta McSwain thay đổi khi cô ấy chịu trách nhiệm về bản thân và nơi cô ấy đang đứng, quyết định kiểm soát của cuộc sống của mình và thực hiện những thay đổi tích cực. Những thay đổi đó không dễ dàng, cũng không xảy ra một cách nhanh chóng. Cô đã phải nỗ lực hết mình và đã làm được. Và bạn cũng có thể làm vậy.

Tôi ước gì tôi có thể ngồi xuống với bạn, nghe câu chuyện của bạn và khuyến khích bạn kiên trì với hành trình của mình. Nếu bạn trải qua một thời gian khó khăn và cảm thấy tồi tệ về bản thân, tôi muốn nói với bạn rằng bạn thực sự có giá trị. Bạn quan trọng. Cuộc sống của bạn có thể thay đổi, và bạn có thể tạo ra sự khác biệt – cho dù bạn có xuất phát điểm như thế nào và nền tảng ra sao. Cho dù bạn phải chịu đựng bi kịch gì hoặc mắc những sai lầm nào, bạn cũng có thể học hỏi và phát triển. Bạn có thể trở thành người

mà bạn có tiềm năng trở thành. Bạn chỉ cần tin vào chính mình để bắt đầu. Và mỗi khi bạn thực hiện một bước, hãy suy nghĩ tích cực, đưa ra một lựa chọn tốt, thực hành một kỷ luật nhỏ, bạn đang tiến một bước gần hơn đến đích. Hãy tiếp tục tiến lên và tiếp tục tin tưởng.

ÁP DỤNG NGUYÊN TẮC CHIẾC GƯƠNG VÀO CUỘC SỐNG

1. Lập danh sách tất cả những phẩm chất cá nhân tốt nhất của bạn. Nếu bạn là người tự tin, thì việc này có thể dễ dàng với bạn. Nếu không, đó có thể là một việc khó. Đừng bỏ cuộc. Nếu cần, hãy dành nhiều ngày hoặc tuần tạo ra danh sách. Đừng dừng lại cho đến khi bạn viết được 100 điều tích cực về chính mình.

Nếu mất nhiều thời gian để tạo ra danh sách này thì bạn cần phải dành thời gian mỗi ngày để đọc nó nhằm nhắc nhở bạn về giá trị của bản thân. Hãy nhớ rằng nếu bạn không coi trọng bản thân, bạn sẽ khó có thể mang lại giá trị cho chính mình.

Sử dụng danh sách như một bàn đạp, xác định một từ mô tả đúng nhất về bạn. Biến từ này thành ngôi sao Bắc Đẩu của bạn khi bạn bắt đầu bổ sung giá trị cho chính mình.

2. Không có nhiều điều ảnh hưởng đến sự tự trọng của một người hơn việc họ tự nói chuyện với bản thân mỗi ngày. Bạn có biết mình tự nói chuyện bằng cách nào không? Hãy theo dõi bằng cách sử dụng điện thoại thông minh hoặc mang theo một tấm thẻ nhỏ để bạn có thể ghi chú số lần suy nghĩ tích cực hoặc tiêu cực về bản thân mỗi ngày trong tuần này. Ngoài ra, bạn có thể yêu cầu bạn thân hoặc các thành viên trong gia đình nói cho bạn biết họ nghĩ bạn suy nghĩ tích cực hay tiêu cực về bản thân.

3. Nếu bạn muốn cảm thấy có giá trị, hãy mang lại giá trị cho người khác. Bạn dành bao nhiêu thời gian mỗi ngày và mỗi tuần để tập trung vào người khác và bổ sung giá trị cho họ? Bạn có phục vụ người khác thông qua một tổ

chức tình nguyện không? Bạn có cố vấn cho mọi người không? Bạn có trợ giúp người kém may mắn hơn mình không?

Nếu bạn chưa từng làm vậy, hãy tìm cách để phục vụ và bổ sung giá trị cho người khác hằng tuần. Làm điều gì đó sử dụng thế mạnh của bạn, làm lợi cho người khác, khiến bạn cảm thấy mình thật tuyệt vời. Bắt đầu từng bước nhỏ. Nếu bạn đã phục vụ người khác, thì hãy làm nhiều hơn nữa. Dành 1/10 thời gian của bạn để phục vụ và gia tăng giá trị cho người khác là nguyên tắc thiết yếu. Vì vậy, ví dụ, nếu bạn làm việc 40 giờ một tuần, hãy dành bốn tiếng để phục vụ người khác.

CHÚ THÍCH

[1]. Johnnetta McSwain, Rising Above the Scars (tạm dịch: Vượt lên nỗi đau) (Atlanta: Dream Wright Publications, 2010), 14.

[2]. The Road Beyond Abuse (tạm dịch: Con đường vượt lên sự lạm dụng), Georgia Public Broadcasting, truy cập ngày 15 tháng 7 năm 2011, Youtube.com/watch?v=iaBNie9fFtk.

[3]. McSwain, Rising Above the Scars, 104-105.

[4]. The Road Beyond Abuse.

[5]. McSwain, Rising Above the Scars, 129.

[6]. The Road Beyond Abuse.

[7]. Như trên.

[8]. John Assaraf and Murray Smith, The Answer: Grow Any Business, Achieve Financial Freedom, and Live an Extraordinary Life (tạm dịch: Câu trả lời: Phát triển kinh doanh, Đạt được tự do về tài chính và Sống một cuộc đời phi thường) (New York: Atria Books, 2008), 50.

[9]. Jack Canfeld with Janet Switzer, The Success Principles: How to Get from Where You Are to Where You Want to Be (tạm dịch: Các nguyên tắc của thành công: Làm cách nào để đi từ nơi bạn đang đứng đến nơi bạn muốn đến) (New York: Harper Paperbacks, 2006), 244-245.

[10]. Kevin Hall, Aspire: Discovering Your Purpose through the Power of Words (tạm dịch: Niềm khát khao: Khám phá sứ mệnh của bạn thông qua sức mạnh của ngôn từ) (New York: William Morrow, 2010), 58.

Chương 4
NGUYÊN TẮC SUY NGẪM

Học cách tạm dừng để sự phát triển có thể bắt kịp bạn

“Thực hiện hành động hiệu quả thông qua suy ngẫm lặng lẽ. Từ suy ngẫm lặng lẽ sẽ tạo ra nhiều hành động thậm chí hiệu quả hơn thế.”

— Peter F. Drucker

Có rất nhiều cách phát triển khác nhau và có vô số bài học cần học trong cuộc sống. Nhưng có một số kiểu phát triển chỉ đến với chúng ta *khi* chúng ta sẵn sàng dừng lại, tạm dừng và cho phép bài học bắt kịp chúng ta. Tôi đã trải nghiệm một trong số chúng vào tháng Ba năm 2011.

THAY ĐỔI MÔ HÌNH

Tôi tham gia vào một chuyến đi diễn thuyết mở rộng và hạ cánh ở Kiev, Ucraina, một trong những điểm dừng. Khi ở đó, tôi có kế hoạch nói chuyện ba lần với một nhóm khoảng 5.000 doanh nhân. Tôi từng đến Kiev vài lần và rất thích cả địa điểm lẫn người dân nơi đây.

Khoảng một giờ trước khi diễn ra sự kiện đầu tiên, tôi gặp người phiên dịch tiếng Ucraina của mình. Chúng tôi trò chuyện một lúc để biết nhau. Khi trò chuyện được vài phút, anh ấy nói: “Tôi đã đọc một số cuốn sách của ông. Ông nói rằng ông muốn bổ sung giá trị cho mọi người, nhưng để thực hiện điều đó ở đây không dễ đâu. Mọi người không tin tưởng vào các nhà lãnh đạo. Và với lý do chính đáng: các nhà lãnh đạo ở đây không bổ sung giá trị cho những người khác.” Sau đó anh ấy nói thêm: “Tôi rất hy vọng rằng ông có thể giúp họ.”

Những lời của anh ấy đã để lại ấn tượng trong tôi. Và những gì anh ấy nói đã nhắc tôi nhớ lại cuộc trò chuyện với người bạn thân Jim Dornan, nhà lãnh đạo của Network 21, một tổ chức hoạt động tại nhiều quốc gia từng đứng đằng sau Iron Curtain[****]. Jim đã nói với tôi rằng ở bất kỳ quốc gia nào nơi mà chính phủ gian dối còn lãnh đạo thì ích kỷ và tha hóa, thì khả năng phá hoại hệ thống chính quyền và công quyền từng được xem là hiệu quả.

Bởi vì vẫn còn một chút thời gian trước khi phát biểu, tôi đã đến phòng chờ để có thể tạm dừng và suy ngẫm về những gì vừa được biết. Tôi đã rất xúc động, và muốn dành thời gian để suy nghĩ bắt kịp cảm xúc của mình. Vì vậy, tôi bắt đầu tự hỏi bản thân một số câu hỏi:

Tôi cảm thấy thế nào? Câu trả lời là *buồn*. Sống theo lối mòn nhiều thập kỷ đã khiến con người ta chán nản và hoài nghi. Thật khó để tiến bộ khi bạn chẳng có chút hy vọng nào.

Tôi có thể làm gì? Tôi có thể cho họ thấy tấm chân tình của mình. Đối với một số người này, có lẽ không một nhà lãnh đạo nào từng nói với họ rằng ông ta quan tâm đến họ và muốn họ thành công.

Tôi có thể làm việc đó như thế nào? Tôi có thể cho họ biết rằng tôi hiểu hoàn cảnh của họ và đồng cảm với họ. Tôi có thể nói với họ rằng tôi cũng sẽ giống như họ nếu sinh trưởng trong môi trường đó, và rằng có một con đường tốt hơn cho một nhà lãnh đạo, một nơi mà họ bổ sung giá trị cho người khác. Tôi có thể giúp họ hiểu rằng ngay cả khi họ chưa bao giờ được coi trọng bởi những người lãnh đạo của mình, họ có thể trở thành những nhà lãnh đạo làm tăng giá trị cho người khác. Họ có thể trở thành các tác nhân thay đổi đối với thành công trong tương lai của đất nước và chính bản thân họ. Tôi dừng lại trong khoảnh khắc và cầu nguyện, nhờ Chúa giúp tôi truyền tải thông điệp đó thật rõ ràng và toàn vẹn.

Tôi không hoàn toàn từ bỏ những gì mình định nói trong ngày hôm đó, nhưng tôi chắc chắn đã thay đổi nội dung sao cho phù hợp với khán giả của

mình. Và một trong những điều tôi trình bày đầu tiên – mà tôi thường xuyên lặp đi lặp lại trong ngày hôm ấy – đó là: “Tên tôi là John, và tôi là bạn của quý vị.” Tôi nói rất thật lòng. Và tôi cũng sử dụng câu nói đó để làm dịu những sự thật căng thẳng và đầy khó khăn nhưng hài hước mà tôi trình bày.

Đầu tiên họ không biết phải phản ứng ra sao với tuyên bố đó. Mất một lúc, họ mới bắt đầu nhập cuộc. Vào cuối ngày, khi tôi nhắc lại lời nói đó, họ biết tôi đùa và sẽ cười. Và ngày hôm sau khi tôi bước vào và chuẩn bị phát biểu, người phiên dịch của tôi nói rằng tất cả mọi người đã nói cụm từ này với nhau. Đó là khi tôi nhận ra họ đã hiểu rằng tôi cổ vũ và thực sự muốn giúp đỡ họ.

Khi được mời đến một sự kiện, việc chỉ xuất hiện và đưa ra một bài phát biểu hay không bao giờ đủ với tôi. Mỗi lần phát biểu, tôi muốn thực hiện hai điều: Làm tăng giá trị cho những người mà tôi nói chuyện và vượt quá mong đợi của người đã mời tôi. Tôi có thể thất bại ở “cả hai mặt trận” trong chuyến đi này nếu tôi không dành thời gian tạm dừng, để cho những hiểu biết trung thực từ người phiên dịch của tôi được phát huy, và thay đổi chương trình làm việc sao cho phù hợp với những gì khán giả của tôi cần.

SỨC MẠNH CỦA SỰ TẠM DỪNG

Nếu ở tầm tuổi tôi, bạn có thể còn nhớ một câu khẩu hiệu cũ từng được Coca-Cola sử dụng. Họ gọi Coke là “Nghỉ để xả hơi!”. Đối với người muốn phát triển, đó là định nghĩa về sự suy ngẫm. Học cách tạm dừng cho phép sự phát triển bắt kịp bạn. Đó là Nguyên tắc Suy ngẫm.

Dưới đây là những quan sát của tôi liên quan đến sức mạnh của sự tạm dừng và sự suy ngẫm có thể giúp bạn phát triển như thế nào:

1. Sự suy ngẫm biến kinh nghiệm thành sự thấu hiểu

Trong hơn 2.000 năm, người ta nói rằng kinh nghiệm là người thầy tài giỏi nhất. Theo một chuyên gia, bản ghi chép cổ nhất của câu nói này là của

Hoàng đế La Mã Julius Caesar, người đã viết: "Kinh nghiệm là người thầy của mọi thứ", trong *De Bello Civili*[1]. Với tất cả sự tôn kính, tôi phải phản đối tuyên bố đó. Kinh nghiệm không phải là người thầy tài giỏi nhất. Mà phải là kinh nghiệm đã được đánh giá! Lý do duy nhất Caesar đã có thể đưa ra tuyên bố như thế là vì ông đã học được rất nhiều điều bằng cách suy ngẫm về cuộc đời mình và viết về nó.

Có một giai thoại kể rằng kinh nghiệm là người thầy hà khắc bởi vì bài học chỉ được rút ra sau khi chúng ta đã trải nghiệm. Đó là sự thật, nhưng chỉ khi người đó dành thời gian để suy ngẫm sau khi trải nghiệm. Nếu không, bạn được thử nghiệm trước nhưng sẽ chẳng bao giờ rút ra được bài học. Mọi người có vô số trải nghiệm mỗi ngày, và nhiều người không học được gì từ chúng bởi vì họ không bao giờ dành thời gian để tạm dừng và suy ngẫm. Đó là lý do tại sao chúng ta cần phải tạm dừng và để cho hiểu biết bắt kịp chúng ta.

Tôi từng nghe kể rằng vào đầu thế kỷ XX, có một nhà máy sản xuất roi ngựa đã tạo ra được những cải tiến lớn trong quá trình sản xuất. Họ đã chế ra những chiếc roi có chất lượng tốt nhất và vẫn tiếp tục cải tiến chúng. Không có nhà sản xuất nào khác trong ngành có thể bì kịp. Chỉ có một vấn đề duy nhất. Họ đã sản xuất roi ngựa tại thời điểm ô tô ra đời. Và không lâu sau đó cả nước Mỹ đã chuyển sang xe không dùng ngựa kéo. Công ty đó đã sớm phá sản. Tôi không khỏi băn khoăn về việc chuyện gì sẽ xảy ra nếu các nhà lãnh đạo của công ty dành thời gian để tạm dừng, rút ra bài học từ những kinh nghiệm của bản thân, và tạo ra những thay đổi trong quá trình sản xuất.

2. Mọi người đều cần thời gian và địa điểm để tạm dừng

Tôi vẫn chưa gặp một người nào không được hưởng lợi từ việc tạm dừng và suy ngẫm. Trên thực tế, dừng lại để suy ngẫm là một trong những hành động có giá trị nhất mà mọi người có thể làm để phát triển. Nó đem lại cho họ nhiều giá trị hơn cả sự động viên hay khích lệ. Tại sao? Vì việc tạm dừng cho phép họ đảm bảo rằng mình đang đi đúng hướng. Sau tất cả, nếu ai đó

đang đi sai đường, anh ta không cần động lực để tăng tốc. Anh ta cần phải dừng lại, suy ngẫm và đổi hướng.

Nếu ai đó đang đi sai đường, anh ta không cần động lực để tăng tốc. Anh ta cần phải dừng lại.

Trong cuốn sách *Thinking for a Change* (tạm dịch: Tư duy để thay đổi), tôi khuyên mọi người nên xác định hoặc tạo ra một nơi để suy nghĩ. Tôi làm điều đó bởi vì phép màu sẽ xuất hiện khi bạn có một nơi dành để tạm dừng và suy nghĩ ư? Không, tôi đã làm thế vì nếu bạn gặp rắc rối trong việc tạo ra một nơi để tạm dừng và suy nghĩ cũng như lên lịch để đến đó, có thể bạn sẽ thực sự sử dụng nó. Và bạn sẽ thu lợi từ việc đó.

Hầu hết mọi người đều rất bận rộn. Có rất nhiều yêu cầu đối với họ, và phải chạy đôn đáo để cố gắng hoàn thành công việc. Trong khi đó, họ sẽ có những kinh nghiệm nhất định được coi là dấu ấn cuộc đời. Họ đi đến một nơi hoặc là tham gia một sự kiện hoặc gặp một người mà theo cách nào đó để lại dấu ấn trong cuộc đời của họ vì điều gì đó quan trọng đã xảy ra. Thường thì, những dấu ấn này sẽ đánh dấu mốc thời gian chuyển đổi, thay đổi hoặc biến đổi của họ.

Nếu không dành thời gian để tạm dừng và suy ngẫm, chúng ta có thể bỏ lỡ tầm quan trọng của những sự kiện như vậy. Suy ngẫm cho phép những trải nghiệm đó chuyển từ *dấu ấn* cuộc sống thành nhân tố của cuộc sống. Nếu chúng ta tạm dừng để cho phép sự phát triển bắt kịp bản thân, cuộc sống của chúng ta sẽ tốt đẹp hơn, bởi vì chúng ta không chỉ hiểu rõ hơn mức độ quan trọng của những gì mình đã trải nghiệm, mà còn có thể thực hiện những thay đổi và kết quả là, điều chỉnh cho đúng phương hướng của mình. Chúng ta cũng được trang bị tốt hơn để truyền đạt lại kiến thức cho những người khác từ sự khôn ngoan mà chúng ta có được.

3. Tạm dừng có chủ đích sẽ mở rộng và tăng cường tư duy

Nghiên cứu cuộc sống của những người vĩ đại có tầm ảnh hưởng lớn lao đến thế giới, bạn sẽ hiểu rằng trong hầu hết các trường hợp, họ đã dành một khoảng thời gian đáng kể để suy ngẫm. Mỗi nhà lãnh đạo tôn giáo lớn trong lịch sử đã dành thời gian để sống một mình. Mỗi chính trị gia có ảnh hưởng to lớn đến lịch sử đã thực hành nguyên tắc "một mình" để suy nghĩ và lên kế hoạch. Các nghệ sĩ lớn dành vô số giờ ở một mình trong phòng làm việc của họ hoặc với các công cụ không phải chỉ để làm việc, mà còn để khám phá những ý tưởng và kinh nghiệm của họ. Hầu hết các trường đại học hàng đầu đều dành thời gian cho các giảng viên của họ không chỉ để giảng dạy, mà còn để suy nghĩ, nghiên cứu và viết lách. Thời gian ở một mình cho phép mọi người sắp xếp kinh nghiệm của họ, bổ sung các quan điểm và lên kế hoạch cho tương lai.

Nếu bạn là một nhà lãnh đạo, sự bận rộn của bạn có thể gấp 10 lần người bình thường. Các nhà lãnh đạo ưa hành động và có nhiều trách nhiệm đến nỗi họ thường cảm thấy có lỗi khi phải di chuyển cả ngày và không thể dừng lại dành thời gian để suy nghĩ. Tuy nhiên, đây là một trong những điều quan trọng nhất mà các nhà lãnh đạo có thể làm. Một phút suy nghĩ giá trị hơn nhiều một giờ nói chuyện.

"Khi bạn có thể tạo ra một nơi tĩnh lặng giữa những bộn bề hành động và các mối quan tâm, thành công và thất bại dần dần mất đi một phần ảnh hưởng của chúng đến bạn."

– Henri J. M. Nouwen

Tôi khuyên bạn nên tìm một nơi để suy nghĩ và rèn cho mình khả năng tạm dừng và sử dụng nó, bởi nó có khả năng thay đổi cuộc đời bạn. Nó có thể giúp bạn nhận ra những gì thực sự quan trọng và những gì không. Như nhà văn, Đức cha Henri J. M. Nouwen nhận xét: "Khi bạn có thể tạo ra một nơi tĩnh lặng giữa những bộn bề hành động và các mối quan tâm, thành công và thất bại dần dần mất đi một phần ảnh hưởng của chúng đến bạn."

4. Khi dành thời gian để tạm dừng, hãy sử dụng cái tôi của bạn

Khi dành thời gian để tạm dừng và suy ngẫm, thực sự có bốn hướng cơ bản mà suy nghĩ của bạn nên đi theo:

Sự điều tra

Có một giai thoại kể về hai chàng trai được giao công việc dọn dẹp chuồng ngựa. Phân ngựa ngập đến mắt cá chân họ, và một người nói với người kia rằng: “Nhất định phải có một con ngựa ở đâu đây.” Trong cuộc sống, có một số điều quá hiển nhiên và không cần phải suy ngẫm mới hiểu. Nhưng một số khác buộc chúng ta phải điều tra làm rõ.

Nhà khoa học vĩ đại Galileo nói: “Mọi sự thật đều dễ hiểu một khi chúng được khám phá ra. Vấn đề nằm ở việc khám phá ra chúng. Quá trình đó đòi hỏi sự điều tra.” Tạm dừng không có nghĩa là đi chậm lại để tận hưởng hương hoa dọc đường. Nó có nghĩa là dừng lại và thực sự tìm hiểu về chúng. Điều đó thường buộc một người phải đặt câu hỏi, sẽ được thảo luận trong phần tiếp theo của chương này. Cần nhớ rằng sự phát triển liên tục từ những trải nghiệm chỉ xảy ra khi chúng ta thấu hiểu và tìm ra được những sự thật bên trong chúng. Nó đến từ sự điều tra.

Sự ấp ủ

Sự ấp ủ là đưa một trải nghiệm cuộc sống vào tâm trí để nghiền ngẫm thêm. Nó rất giống với thiền định. Nó giống như “mặt kia” của sự cầu nguyện. Khi cầu nguyện, tôi nói chuyện với Chúa. Khi thiền định, tôi lắng nghe ngài. Ấp ủ là lắng nghe và học tập.

Tôi liên tục đặt những trích dẫn và ý tưởng vào tâm trí để ủ chúng trong đó. Ngày nay, tôi làm điều đó bằng cách đưa chúng vào ứng dụng Ghi chú trong chiếc iPhone của mình. Tôi giữ chúng ở đó trong nhiều ngày, hàng tuần hoặc hàng tháng và xem lại chúng thường xuyên để suy ngẫm. Đây là một số trích dẫn tôi đang suy ngẫm:

"Nếu không ở trên bàn, thì bạn ở trong thực đơn."

"Bạn không chờ đợi hoặc vùng thoát khỏi khủng hoảng. Bạn sẽ khiến mình banh xác."

"Dấu hiệu của một nhà lãnh đạo hiệu quả là đón nhận hình phạt mà không nao núng tinh thần."

Tôi đưa ra ý tưởng miễn là chúng cần thiết cho đến khi tôi khám phá ra một cái nhìn sâu sắc hoặc trải nghiệm "Tôi" tiếp theo, vốn là…

Sự giác ngộ

Jim Rohn cho hay: "Vào cuối mỗi ngày, bạn nên xem lại hiệu suất của mình. Các kết quả nên khích lệ hoặc hối thúc bạn." Ông đang nói về sự giác ngộ. Đây là những khoảnh khắc "aha" trong cuộc sống của bạn, những khoảnh khắc xuất hiện khi bạn đột nhiên nhận ra hay hiểu rõ một vấn đề. Đó là khi bóng đèn trí tuệ bật sáng. Hiếm có điều gì trong cuộc sống có giá trị hơn những khoảnh khắc như vậy.

"Vào cuối mỗi ngày, bạn nên xem lại hiệu suất của mình. Các kết quả nên khích lệ hoặc hối thúc bạn."

– Jim Rohn

Tôi nhận thấy rằng tôi được trải nghiệm những khoảnh khắc giác ngộ chỉ sau khi dành thời gian điều tra một ý tưởng và sau đó ấp ủ nó trong một khoảng thời gian. Những khoảnh khắc đó là phần thưởng cho khoảng thời gian và nỗ lực của tôi khi tạm dừng và suy ngẫm.

Sự minh họa

Hầu hết các ý tưởng hay cũng giống như những khung xương. Nó cung cấp cấu trúc chắc chắn nhưng cần những thớ thịt đắp vào. Chúng thiếu vật chất,

và cho đến khi có đủ vật chất, chúng chỉ là đồ bỏ đi. Bài phát biểu là gì nếu thiếu những dẫn chứng thú vị? Chỉ là một bản phác thảo thô. Cuốn sách sẽ thế nào khi không có những ý tưởng chi tiết, những câu chuyện hay và những trích dẫn sâu sắc? Nhàm chán. Minh họa là quá trình mang đến nội dung cho những ý tưởng.

Tác giả và cũng là một người lính cứu hỏa, Peter M. Leschak tin rằng: "Tất cả chúng ta là những người xem – truyền hình, thời gian trên đồng hồ, giao thông trên xa lộ – nhưng rất ít người chịu quan sát. Mọi người chỉ đang nhìn, không nhiều người thấy." Điều đó không đúng với những người muốn tìm một nơi để suy ngẫm và những người có chủ ý về việc tạm dừng để cho phép việc học hỏi bắt kịp với họ.

NHỮNG CÂU HỎI HAY LÀ TRUNG TÂM SUY NGẪM

Bất cứ khi nào tôi dành thời gian để tạm dừng và suy ngẫm, tôi bắt đầu bằng cách tự đặt ra một câu hỏi. Bất cứ khi nào suy ngẫm và cảm thấy như chạm phải một rào chắn, tôi tự đặt câu hỏi. Nếu tôi đang cố gắng để tìm hiểu điều gì đó mới mẻ hoặc tập trung vào một lĩnh vực để có thể phát triển, tôi đặt câu hỏi. Tôi dùng phần lớn cuộc đời mình để đặt câu hỏi. Nhưng đó là một điều tốt. Như tác giả kiêm diễn giả Anthony Robbins nói: "Người thành công đặt những câu hỏi hay hơn, và kết quả là họ nhận được câu trả lời chất lượng hơn."

"Người thành công đặt những câu hỏi hay hơn, và kết quả là họ nhận được câu trả lời chất lượng hơn."

– Anthony Robbins

Tôi không thể nhấn mạnh hết được tầm quan trọng của việc đặt câu hỏi hay khi bàn về sự phát triển cá nhân. Nếu các câu hỏi của bạn tập trung, chúng sẽ kích thích tư duy sáng tạo. Tại sao? Bởi vì có một điều gì đó trong một câu hỏi có từ ngữ được lựa chọn hợp lý thường xuyên chạm đến gốc rễ của

vấn đề và tạo ra những ý tưởng và hiểu biết mới. Nếu câu hỏi của bạn trung thực, chúng sẽ dẫn đến những kết luận vững chắc. Nếu bạn đặt ra câu hỏi chất lượng, chúng sẽ giúp bạn tạo ra một cuộc sống có chất lượng cao. Ngài Francis Bacon – triết gia người Anh, nhà chính trị, nhà khoa học, luật sư, nhà luật học, tác giả, đồng thời là người tiên phong về phương pháp luận khoa học – đã khẳng định: “Nếu một người bắt đầu với những điều chắc chắn, anh ta sẽ kết thúc trong nghi ngờ; nhưng nếu anh ta bắt đầu bằng những nghi ngờ, anh ta sẽ kết thúc bằng những điều chắc chắn.”

CÁC CÂU HỎI NHẬN THỨC CÁ NHÂN

Dạy người khác cách đặt ra những câu hỏi hiệu quả có thể là một thách thức khó khăn bởi vì những câu hỏi mà họ đưa ra thường phải phù hợp với hoàn cảnh. Có lẽ cách tốt nhất để giúp bạn hiểu về vấn đề này là chia sẻ với bạn một loạt các câu hỏi tôi đã sử dụng và trả lời để phát triển nhận thức cá nhân của chính tôi.

1. Tài sản lớn nhất của tôi là gì?

Tôi tin rằng tài sản lớn nhất của mình luôn là thái độ. Lần đầu tiên tôi học được giá trị của một thái độ tích cực là từ cha tôi, Melvin Maxwell, người đã vượt qua cái nhìn bi quan bản sinh của mình bằng cách đọc sách của những người như Norman Vincent Peale.

Vợ tôi, Margaret, cũng là người có một thái độ tích cực đáng ngạc nhiên. Thời gian trôi đi, đôi khi chúng tôi tự hỏi tại sao những người khác có vẻ gặp nhiều vấn đề hơn chúng tôi. Cuối cùng, vợ chồng tôi đã đi đến kết luận rằng chúng tôi không có ít vấn đề hơn mọi người; chúng tôi chỉ không cho phép các vấn đề đánh gục mình hoặc khiến chúng tôi phân tâm khỏi những gì chúng tôi tin là quan trọng.

Vậy việc trả lời câu hỏi này mang lại điều gì cho tôi? Nó không chỉ khuyến khích tôi tiếp tục nuôi dưỡng một thái độ tích cực, mà còn nhắc nhở tôi rằng một trong những điều tốt nhất tôi có thể làm cho người khác là đem sự tích

cực đến với cuộc sống của họ, cho họ biết tôi tin họ và khuyến khích họ trong hành trình của mình.

2. Trách nhiệm lớn nhất của tôi là gì?

Không nghi ngờ gì nữa, sở hữu những kỳ vọng không thực tế là một thiếu sót lớn trong cuộc đời tôi. Bởi vì tôi vốn là một người lạc quan, nên tôi đánh giá thấp thời gian, tiền bạc và nỗ lực cần phải bỏ ra, và điều đó có thể khiến tôi gặp rắc rối.

Việc trả lời câu hỏi này đã giúp tôi phát triển những gì? Nó làm giảm đi những mong đợi của tôi đối với người khác. Việc thay đổi những mong đợi của mình sao cho thực tế hơn đã giúp tôi tổ chức đội của mình thành công, thay vì thất bại. Và nó cũng đã giúp tôi tạo ra những mục tiêu thực tế hơn cho các thành viên trong nhóm và các tổ chức mà họ phục vụ.

3. Điều tuyệt vời nhất với tôi là gì?

Không nghi ngờ gì nữa, gia đình là nguồn gốc của những điều tuyệt vời nhất trong cuộc đời tôi. Margaret là người bạn thân nhất của tôi. Tôi không thể tưởng tượng ra cuộc sống của mình khi không có cô ấy bên cạnh. Và chúng tôi đang tận hưởng thời gian đẹp nhất của cuộc đời với vai trò là ông bà.

4. Điều tồi tệ nhất với tôi là gì?

Trớ trêu thay, điều tồi tệ nhất với tôi cũng đến từ gia đình. Tại sao? Bởi vì tôi yêu các thành viên trong gia đình rất nhiều, nhưng tôi phải để họ tự quyết định lựa chọn. Đó có thể là việc khó khăn đối với một người có tính cách như tôi. Nhiều năm trước, khi con tôi còn nhỏ, tôi đã nói chuyện với Ron Blue và Howie Hendricks, và tôi hỏi họ: “Khi nào thì việc làm cha mẹ kết thúc?” Họ nói với tôi rằng nó không bao giờ kết thúc. Và họ đã đúng.

Biết rằng điều tốt nhất và tồi tệ nhất trong cuộc sống của tôi có liên quan đến gia đình đã giúp tôi phát triển như thế nào? Nó đã giúp tôi tận hưởng thời

gian bên gia đình và không can thiệp vào quyết định của các con, trừ khi chúng đề nghị tôi đưa ra lời khuyên.

5. Cảm xúc đáng giá nhất của tôi là gì?

Tôi không nghĩ rằng có một loại cảm xúc nào đáng giá hơn tình yêu. Chúng ta hạnh phúc nhất khi yêu thích những gì mình làm, yêu bạn bè và gia đình, thậm chí yêu quý cả kẻ thù của chúng ta. Như một người có đức tin, tôi biết đây là tiêu chuẩn mà Chúa đã đặt vào tôi. Đó cũng là ước muốn trong trái tim tôi.

Việc biết điều này giúp tôi phát triển như thế nào? Tình yêu là một lựa chọn, và nó thường đòi hỏi sự nỗ lực. Vì vậy để yêu thương những người khác như mong muốn của bản thân, tôi phải có chủ ý về nó và lựa chọn yêu thương mọi người mỗi ngày.

6. Cảm xúc ít đáng giá nhất của tôi là gì?

Cảm xúc ít hấp dẫn nhất không chỉ đối với tôi, mà còn đối với bất kỳ ai, đó là sự tự thương hại bản thân. Nó mang tính phá hoại. Trong cuốn Earth & Altar (tạm dịch: Trái đất và Bệ thờ), Eugene H. Peterson cho hay,

Sự thương xót là một trong những cảm xúc cao quý nhất của con người; tự thương hại lại là thứ gần như bị bỏ qua nhiều nhất. Sự thương xót là khả năng thấu hiểu nỗi đau của người khác rồi tìm cách xoa dịu nó; tự thương hại là một sự bất lực, chứng khuyết tật tâm hồn làm méo mó nhận thức của chúng ta về thực tế. Sự thương xót giúp nhận ra nhu cầu của người khác về tình yêu và sự hồi phục, sau đó là cách nói chuyện và hành động mang lại sức mạnh; tự thương hại thu nhỏ cả vũ trụ thành một vết thương cá nhân được biểu hiện như một bằng chứng về sự quan trọng. Sự thương xót là chất kích thích đối với các hành vi cảm thương; tự thương hại là một chất gây nghiện khiến người nghiện trở nên vô dụng và bơ vơ.

Biết được những ảnh hưởng tiêu cực của sự tự thương hại bản thân nên tôi đã tránh xa nó. Nó không thể giúp tôi và sẽ luôn làm hại tôi.

7. Thói quen tốt nhất của tôi là gì?

H. P. Liddon, một giáo sĩ phụ trách việc giáo dục của nhà thờ St. Paul's ở London vào những năm 1800, đã đưa ra nhận định rằng: "Những gì chúng ta làm vào một dịp tuyệt vời nào đó sẽ phụ thuộc vào phẩm cách của chúng ta; và phẩm cách ấy là kết quả của những năm tháng kỷ luật tự giác trước đó." Tôi tin điều đó tuyệt đối. Đó là một trong những lý do tôi nỗ lực tuân theo các nguyên tắc hằng ngày. Tôi tin rằng bí mật thành công của một người được tìm thấy trong lịch trình thường nhật của anh ta.

"Những gì chúng ta làm vào một dịp tuyệt vời nào đó sẽ phụ thuộc vào phẩm cách của chúng ta; và phẩm cách ấy là kết quả của những năm tháng kỷ luật tự giác trước đó."

– H. P. Liddon

Có lẽ giá trị lớn nhất của việc tôi tự đặt câu hỏi cho bản thân trong lĩnh vực này đó là, nó cho thấy điểm yếu của tôi về kỷ luật để giữ gìn sức khỏe. Hình thành thói quen ăn uống lành mạnh là một nỗ lực cả đời. Và tôi đã không tập thể dục thường xuyên cho đến khi bị đột quỵ. Tôi tiếp tục nỗ lực để phát triển trong lĩnh vực này.

8. Thói quen tồi tệ nhất của tôi là gì?

Không nghi ngờ gì nữa, tính xấu nhất của tôi là thiếu kiên nhẫn. Nó là một phần bản chất của tôi từ khi còn nhỏ, và nó đã ăn sâu trong tôi như một thói quen. Khi tôi còn bé, chúng tôi thường đến thăm ông nội Maxwell, và trong khi chúng tôi ở đó thì ông nội sẽ đặt anh trai của tôi, Larry, tôi xuống hai chiếc ghế rồi đề nghị trả cho chúng tôi một xu nếu chúng tôi ngồi im trên ghế năm phút. Larry luôn kiếm được tiền. Còn tôi thì không bao giờ – không

một lần nào! Tôi đã học được rằng, trong cuộc sống có lúc bạn phải nỗ lực làm việc mới đạt được và có lúc bạn phải chờ đợi. Tôi vẫn đang cố gắng để phát triển bản thân về khả năng chờ đợi. Tôi ngờ rằng đây sẽ là một mục tiêu của tôi cho đến ngày mình tạ thế.

Trong cuộc sống có những điều mà bạn phải nỗ lực mới đạt được và có những điều bạn phải chờ đợi.

---

9. Điều làm tôi thỏa mãn nhất là gì?

Điều tôi thích làm nhất là giao tiếp với người khác. Khi giao tiếp, tôi biết tôi đang ở trong khu vực lợi thế của mình, tôi cảm thấy trọn vẹn nhất, và tôi tạo ra tác động lớn nhất. Mỗi khi làm việc đó, sâu thẳm trong tâm hồn tôi có cảm giác rằng, *tôi được sinh ra để làm việc này.*

Ở giai đoạn đầu trong sự nghiệp của mình, việc biết rằng giao tiếp giúp hoàn thiện con người tôi đã khích lệ tôi trở thành một diễn giả tốt hơn, bởi vì khi đó tôi không được giỏi lắm. Trong hơn 10 năm, đây là một trong những lĩnh vực hàng đầu mà tôi rất chú tâm phát triển. Tôi tiếp tục cố gắng để phát triển thành một diễn giả, nhưng giá trị tôi nhận được từ việc đặt câu hỏi này hôm nay đó là nó giúp tôi tập trung, vì vậy tôi đang thực hiện những điều tạo giá trị nhiều nhất cho người khác và cho bản thân.

10. Tôi đánh giá cao nhất việc gì?

Tôi không đánh giá bất cứ điều gì cao hơn đức tin của bản thân. Nó giúp hình thành các giá trị của tôi. Nó hướng dẫn các hành động của tôi. Đó là nền tảng để tôi giảng dạy về nghệ thuật lãnh đạo. Nó là nguồn lực và sự an toàn của tôi. Mẹ Teresa đã nói: “Đức tin phù hộ cho người có đức tin.” Tôi đã nhận ra điều đó hoàn toàn đúng đắn. Có đức tin và biết giá trị của nó trong cuộc đời giúp tôi có thái độ cẩn trọng mỗi ngày. Tôi cần điều này bởi vì tôi rất dễ bị sao nhãng.

10 câu hỏi trên là những câu hỏi mà tôi thực sự tự đặt ra để nhắc mình suy ngẫm và phát triển trong lĩnh vực tự nhận thức. Bạn có thể đặt cho mình những câu hỏi về bất kỳ lĩnh vực nào của cuộc sống để giúp bạn tạm dừng, tập trung và học hỏi. Ví dụ, nếu bạn muốn phát triển các mối quan hệ, bạn có thể tự hỏi những câu sau:

1. Tôi có coi trọng mọi người không?

2. Mọi người có biết tôi coi trọng họ không?

3. Tôi thể hiện điều đó bằng cách nào?

4. Tôi là một "điểm cộng" hay một "điểm trừ" trong các mối quan hệ quan trọng nhất của mình?

5. Tôi có bằng chứng nào để xác nhận cho ý kiến của mình?

6. Ái ngữ của những người mà tôi yêu thương là gì?

7. Làm thế nào tôi có thể phục vụ họ?

8. Tôi có cần tha thứ cho ai đó trong cuộc đời không?

9. Tôi cần dành thời gian để cảm ơn ai trong cuộc đời mình?

10. Tôi nên nhận được nhiều thời gian hơn từ ai trong cuộc đời?

Hoặc nếu bạn muốn tạm dừng và suy nghĩ về nơi bạn đang đứng về lĩnh vực phát triển cá nhân, bạn có thể tự hỏi mình những câu sau:

1. Tôi có biết và thực hành 15 nguyên tắc về Phát triển bản thân không?

2. Tôi thực hiện tốt nhất ba nguyên tắc nào?

3. Tôi thực hiện yếu nhất ba nguyên tắc nào?

4. Tôi có phát triển hằng ngày không?

5. Tôi làm gì hằng ngày để phát triển?

6. Tôi đang phát triển ra sao?

7. Có những rào cản nào ngăn tôi phát triển?

8. Tôi cần những đột phá nào để tiếp tục phát triển?

9. Hôm nay, tôi đã trải nghiệm những khoảnh khắc có thể học tập nào, và tôi đã nắm bắt được chúng chưa?

10. Tôi có truyền đạt lại những gì đã học được cho người khác không?

Những gì bạn muốn đạt được trong cuộc sống và nơi bạn đang đứng trong cuộc hành trình sẽ xác định những lĩnh vực bạn cần phải suy nghĩ nhiều nhất trong thời điểm hiện tại, và điều chỉnh các câu hỏi sao cho phù hợp với chính mình. Nhưng điều quan trọng nhất bạn phải làm là viết ra các câu hỏi và các câu trả lời. Tại sao? Bởi vì bạn sẽ khám phá ra rằng những gì bạn nghĩ sau khi viết ra câu trả lời sẽ rất khác so với những gì bạn nghĩ trước khi viết chúng ra. Việc viết ra giúp bạn khám phá những gì bạn thực sự biết, suy nghĩ và tin tưởng.

ĐÁNG BỎ CÔNG SỨC

Tất cả những điều này nghe có vẻ rối rắm, nhiều bước và nhiều rắc rối. Bạn đã đúng; nó là vậy đấy. Đó là lý do tại sao hầu hết mọi người không bao giờ thực hiện điều đó. Nhưng nó đáng để bạn đầu tư nỗ lực mỗi ngày một chút. Càng đi xa hơn trong hành trình cuộc đời, việc dành thời gian để tạm dừng và suy nghĩ càng quan trọng. Càng già đi, bạn càng có ít thời gian để theo đuổi mục tiêu và làm những việc nên làm. Nhưng tin tốt lành đây: Nếu bạn đã kiên trì nỗ lực phát triển, bạn sẽ được trang bị tốt hơn để hoàn thành mục

đích đó, ngay cả khi điều đó buộc bạn phải thực hiện những thay đổi lớn hoặc điều chỉnh hướng đi.

Nhiều năm trước, bạn của tôi, Bob Buford, đã viết một cuốn sách mang tên The Second Half (tạm dịch: Nửa sau cuộc đời). Cuốn sách rất thú vị. Toàn bộ cuốn sách là một trải nghiệm "tạm dừng để sự phát triển bản thân có thể bắt kịp bạn". Trong đó, ông khuyến khích những độc giả đã đạt được một thành công trong nửa đầu cuộc đời nên tạm dừng và suy nghĩ về những gì họ muốn làm trong nửa sau cuối đời. Dưới đây là một số lời khuyên của ông:

Bạn sẽ không thể đi xa hơn nữa trong nửa sau cuộc đời mình mà không biết mục đích cuộc sống của bạn. Liệu mục đích sống của bạn có thể gói gọn trong một hoặc hai câu tuyên bố không? Có một cách rất hay để bắt đầu xây dựng mục đích đó là sử dụng một số câu hỏi (và những câu trả lời thực sự chân thành). Đam mê của bạn gì? Bạn đã đạt được những thành công nào? Bạn đã làm được gì vô cùng tốt? Bạn kết nối ra sao? Bạn thuộc về nơi nào? Những "điều nên làm" nào đã kéo bạn đi trong suốt nửa đầu cuộc đời? Những câu hỏi này và những câu hỏi tương tự khác sẽ dẫn lối bạn để bạn trở thành người mà bản thân mong muốn; chúng sẽ giúp bạn khám phá những nhiệm vụ mà bạn sinh ra để thực hiện.

Đừng bao giờ quên rằng mục tiêu của bạn về phát triển cá nhân là đạt được tiềm năng tối đa của bản thân. Để làm được điều đó, bạn cần phải tiếp tục tạm dừng, tiếp tục đặt ra các câu hỏi và tiếp tục phát triển mỗi ngày.

ÁP DỤNG NGUYÊN TẮC SUY NGẪM VÀO CUỘC SỐNG

1. Bạn đã tạo ra một nơi mà bạn thường xuyên có thể dừng lại và suy ngẫm thật hiệu quả chưa? Nếu chưa, hãy làm ngay. Trước tiên, bạn hãy tìm ra kiểu môi trường phù hợp với bạn. Trong số những địa điểm mà tôi đã chọn trong những năm qua là một tảng đá ngoài trời, một căn phòng nhỏ biệt lập, nơi không ai có thể làm phiền tôi, và một chiếc ghế đặc biệt trong văn phòng của

tôi. Hãy tìm ra nơi phù hợp với bạn, và gắn bó với nó chừng nào nó còn hiệu quả.

2. Lên kế hoạch về thời gian tạm dừng và suy ngẫm. Nếu không, danh sách những việc phải làm của bạn sẽ bị xáo trộn. Lý tưởng là, bạn sẽ dành một khoảng thời gian ngắn tạm dừng để suy ngẫm vào cuối mỗi ngày (từ 10-30 phút), một khoảng thời gian riêng mỗi tuần (ít nhất một giờ), một phần của một ngày vài lần trong năm (ít nhất nửa ngày), và một khoảng thời gian kéo dài hằng năm (ít nhất là một ngày và nhiều nhất là một tuần). Ghi chú về những thời điểm tạm dừng này vào lịch của bạn và đánh dấu chúng như những cuộc hẹn quan trọng nhất của bạn.

3. Tác giả tranh biếm họa Henri Arnold nói rằng: "Người khôn đặt câu hỏi cho chính mình, kẻ khờ lại đi hỏi những người khác." Nguyên tắc suy ngẫm sẽ mang lại rất ít lợi ích trừ khi bạn chú tâm trong thời gian suy ngẫm của mình. Bạn làm điều đó bằng cách tự đặt ra cho mình những câu hỏi khó.

Bạn cần phát triển lĩnh vực nào nhất ngay lúc này? Bạn có tự sắp xếp được không? Có vấn đề nào mà bạn không thể xử lý không? Bạn đang trải qua thời kỳ ổn định trong sự nghiệp? Bạn có đang thất bại trong những mối quan hệ quan trọng nhất của đời mình không? Bạn có cần kiểm tra hoặc xem xét lại mục đích của mình không? Bạn có cần phải đánh giá những gì nên làm trong nửa sau cuộc đời của mình không?

"Người khôn đặt câu hỏi cho chính mình, kẻ khờ lại đi hỏi những người khác."

– HenrI ARNold

Cho dù vấn đề của bạn là gì, hãy nghĩ ra các câu hỏi xoay quanh vấn đề đó và dành thời gian để viết câu trả lời cho chúng trong thời gian bạn dành để suy ngẫm.

CHÚ THÍCH

[1]. “Re: Experience is the best teacher” (tạm dịch: Trải nghiệm là người thầy tuyệt vời), The Phrase Finder (blog), truy cập ngày 6 tháng 10 năm 2011, http://www.phrases.org.uk/bulletin_board/21/messages/1174.html.

Chương 5

NGUYÊN TẮC NHẤT QUÁN

Động lực giúp bạn tiếp tục - kỷ luật giúp bạn phát triển

"Dấu ấn của sự xuất sắc, phép thử của sự vĩ đại, là sự nhất quán."

— Jim tressel

Khi bắt đầu sự nghiệp làm diễn giả, tôi tin rằng việc khích lệ mọi người là chìa khóa giúp họ thành công. Nếu tôi có thể khích lệ họ đi đúng hướng, tôi nghĩ, *họ sẽ thành công.* Tôi cố gắng hết sức để gửi đến mọi người lý do họ nên làm việc chăm chỉ. Tôi cố gắng chọc họ cười. Tôi cố gắng chạm đến cảm xúc của họ. Mục tiêu của tôi là truyền cảm hứng cho mọi người nhiều đến mức họ sẵn sàng lao vào địa ngục với một khẩu súng phun nước trên tay. Khi tôi thực hiện xong nhiệm vụ, tôi ra về với suy nghĩ rằng mình đã làm được một việc tốt. Nhưng thường thì bất cứ động lực nào mọi người nhận được đều có vẻ không kéo dài.

Tôi vẫn là một tín đồ của động lực. Mọi người đều muốn được khuyến khích. Mọi người đều thích được truyền cảm hứng. Nhưng khi nói về sự phát triển cá nhân thì sự thật là: Động lực sẽ giúp bạn tiếp tục, nhưng kỷ luật mới giúp bạn phát triển. Đó là Nguyên tắc Nhất quán. Dù bạn tài năng thế nào đi nữa, dù bạn nhận được bao nhiêu cơ hội cũng không quan trọng. Nếu bạn muốn phát triển, sự nhất quán là chìa khóa.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ PHÁT TRIỂN NHẤT QUÁN

Nếu bạn muốn trở nên có kỷ luật và nhất quán hơn ở thành quả, bạn cần có kỷ luật và nhất quán về việc phát triển cá nhân. Bạn có thể làm điều đó bằng cách nào? Bằng cách biết được cái gì, làm thế nào, tại sao và khi nào nên cải

thiện bản thân. Bạn hãy dành một chút thời gian để xem xét bốn câu hỏi sau đây về sự phát triển:

1. Bạn có biết bạn cần cải thiện gì không?

Nhà báo kiêm tác giả George Lorimer nhận xét: “Bạn sẽ thức dậy mỗi sáng với một quyết tâm nếu bạn đi ngủ mỗi tối với sự hài lòng.” Đó là sự thật, nhưng điều quan trọng là phải biết hướng sự quyết tâm đó vào đâu.

Tôi đã thảo luận chi tiết về vấn đề này, nhưng tôi nghĩ rằng nó mang tính lặp lại. Bạn phải phát triển bản thân để thành công. Tôi luôn thấy những người có mục đích nhưng không nhất quán trong quá trình thực hiện. Họ có tham vọng thành công và thể hiện một thái độ làm việc nghiêm túc nhưng họ không tiến bộ. Tại sao? Bởi vì họ nghĩ rằng có thể làm chủ công việc và không cần phải làm chủ bản thân. Đó là một sai lầm. Tương lai của bạn phụ thuộc vào việc phát triển cá nhân. Cải thiện bản thân hằng ngày bảo đảm cho bạn một tương lai đầy ắp các khả năng. Khi bạn mở rộng bản thân, bạn mở rộng tầm nhìn của mình, lựa chọn của mình, cơ hội và cả tiềm năng của mình.

“Bạn sẽ thức dậy mỗi sáng với một quyết tâm nếu bạn đi ngủ mỗi tối với sự hài lòng.”

– George Lorimer

Từ khi bắt đầu sự nghiệp vào năm 1969, nếu tôi dành tất cả thời gian để hoàn thiện khả năng làm việc của mình, tôi sẽ không bao giờ phát triển. Nhưng nhờ tập trung vào việc cải thiện bản thân, tôi đã phát triển từ việc chăm sóc mọi người lên vị trí dẫn dắt họ. Tôi đã chuyển từ việc nói chuyện với khán giả sang viết những cuốn sách. Tôi mở rộng từ việc chỉ ảnh hưởng đến các tổ chức tôn giáo nhỏ sang ảnh hưởng đến nhiều loại tổ chức khác nhau. Tôi đã cải thiện sự tập trung của mình từ các tổ chức sang các doanh nghiệp. Ảnh hưởng của tôi đã thay đổi từ địa phương sang quốc gia rồi ra

tầm quốc tế. Tôi đã đi từ việc duy trì các tổ chức sang thành lập và phát triển chúng. Tại sao điều này lại xảy ra với tôi? Bởi vì những gì tôi đã làm đó là cố gắng cải thiện bản thân, không chỉ là công việc hay vị trí của tôi. Điều đó mở ra tương lai của tôi. Nó đã cho phép tôi đạt được nhiều hơn những gì tôi từng nghĩ mình có khả năng làm được.

E. M. Gray từng nói: “Người thành công có thói quen làm những việc mà người thất bại không thích làm. Người thành công cũng không thích làm những việc đó, nhưng sự không thích của anh ấy bổ sung cho sức mạnh mục đích của anh ấy.” Bạn càng hòa hợp với mục đích của mình và dành nhiều thời gian hơn để phát triển nó, bạn càng có nhiều cơ hội đạt được tiềm năng, mở rộng các khả năng của bạn và làm một điều gì đó ý nghĩa.

2. Bạn có biết mình cần làm thế nào để cải thiện không?

Câu hỏi *làm thế nào* để cải thiện là một trong những lý do chính, khiến tôi bắt đầu nỗ lực để biến mình từ một diễn giả truyền cảm hứng thành một người thầy truyền cảm hứng. Tôi không muốn mọi người rời khỏi một trong những buổi giảng dạy của mình, được truyền cảm hứng nhưng không biết làm cách nào để tiến hành việc đó. Để phát triển, hầu hết mọi người cần kiến thức kinh nghiệm và sự hướng dẫn.

Bạn đã nắm được cách cải thiện bản thân chưa? Tôi có bốn gợi ý đơn giản có thể giúp bạn bắt đầu:

Điều chỉnh động lực phù hợp với nhân cách của bạn

Không phải ai cũng có động lực theo cùng một cách hoặc được thúc đẩy bởi những điều tương tự. Để tự tạo ra cơ hội trở nên nhất quán về phát triển bản thân, hãy bắt đầu bằng cách thúc đẩy nhân cách của bạn tiến lên. Có hàng chục hình mẫu và hệ thống nhân cách mà mọi người sử dụng. Tôi thích một trong những kiểu dựa trên các mẫu nhân cách cổ điển đã được giảng dạy bởi Florence Littauer.

Kiểu đầu tiên là người thờ ơ. Thế mạnh của những người sở hữu tính cách này là họ dễ tính và dễ mến. Điểm yếu của họ là sự trì trệ. Nếu bạn là người thờ ơ, làm sao bạn có thể khích lệ bản thân? Bằng cách tìm ra giá trị trong những việc bạn cần làm. Khi những người thờ ơ tìm thấy giá trị trong việc làm một điều gì đó, họ có thể là một trong những người bền bỉ nhất (có nghĩa là cứng đầu) trong tất cả các loại nhân cách.

Ở phía đối lập với thờ ơ trong phổ nhân cách là những *người nóng nảy*. Thế mạnh của những người với loại hình tính cách này là họ dễ dàng tham gia và ra quyết định nhanh chóng. Điểm yếu của họ là nếu không được giao cho vị trí "phụ trách", họ sẽ từ chối tham dự. Nếu là một người nóng nảy, làm thế nào bạn có thể tìm được động lực của bản thân? Bằng cách tập trung vào lựa chọn của mình. Ai cũng phải tự chịu trách nhiệm về việc phát triển chính bản thân họ. Chọn cách phát triển và gắn với nó.

Người yêu thích sự vui nhộn nhất trong mọi loại nhân cách là những người *lạc quan*. Họ thường là tâm điểm của những bữa tiệc. Điểm yếu của họ là thường thiếu sự tập trung. Nếu là người lạc quan, làm thế nào bạn có thể thúc đẩy sự phát triển bản thân? Bằng cách tạo ra một trò chơi từ việc đó. Nếu việc đó khó khả thi, hãy tự thưởng cho bản thân khi đạt được những thành công.

Loại nhân cách cuối cùng là u sầu. Đây là những người cầu toàn trong cuộc sống. Thế mạnh của họ là chú ý đến các chi tiết. Nhưng bởi vì họ muốn làm tất cả mọi thứ một cách hoàn hảo nên họ sợ mắc sai lầm. Nếu là người u sầu, làm thế nào bạn có thể thúc đẩy bản thân vượt qua nỗi sợ hãi đó? Bằng cách tập trung vào niềm vui từ việc tìm hiểu các chi tiết và vào tiềm năng để phát triển một mức độ làm chủ nhất định đối với vấn đề của bạn.

Như bạn có thể thấy, mỗi loại nhân cách đều có thế mạnh riêng. Bạn chỉ cần khai thác thế mạnh trong tính cách của mình để tạo ra vị thế đạt được thành công khi nói đến vấn đề động lực.

Bắt đầu với những điều đơn giản

Sai lầm số 1 của những người bắt đầu làm vườn là gì? Giống như nhiều người phát triển bản thân lần đầu tiên: Đó là nỗ lực quá nhiều. Kết quả là gì? Sự nản lòng. Khi cố gắng quá nhiều và quá sớm, bạn gần như chắc chắn sẽ bị thất vọng trước kết quả đạt được. Đó là sự mất động lực. Bí mật để tạo ra đà thúc đẩy động lực đó là bắt đầu nhỏ với những điều đơn giản.

Một ý tưởng hài hước dựa trên suy nghĩ này đã được khắc họa trong bộ truyện tranh *Peanuts* của tác giả Charles Schulz. Sau khi đánh trượt bóng ba lần trên sân – như thường lệ – Charlie Brown quay trở lại đường hầm và ngả người xuống băng ghế dự bị.

"Chán thật!" cậu than thở. "Tớ sẽ không bao giờ có thể thi đấu ở một giải lớn. Tớ không có khả năng đó! Cả đời tớ mơ được chơi ở các giải đấu lớn, nhưng tớ biết mình sẽ không bao giờ làm được điều đó."

Lucy, luôn đưa ra lời khuyên, trả lời: "Charlie Brown, cậu nghĩ quá xa rồi. Những gì cậu cần làm là đưa ra các mục tiêu gần hơn cho chính mình."

"Đưa ra các mục tiêu gần hơn ư?" Charlie hỏi. Giống như nhiều người, cậu chưa bao giờ nghĩ đến điều đó.

"Đúng thế!" Lucy khuyên: "Cậu hãy bắt đầu với với lượt đấu tiếp theo. Khi ra sân để giao bóng, hãy xem cậu có thể ra khỏi gò đất mà không bị ngã không!"

Nhà tư bản công nghiệp Ian MacGregor cho hay: "Tôi làm việc dựa trên cùng một nguyên tắc như những người huấn luyện ngựa. Bạn bắt đầu với những hàng rào thấp, dễ đạt được những mục tiêu, và tiếp tục nâng dần lên. Trong quản lý, điều quan trọng là không bao giờ yêu cầu mọi người đạt được những mục tiêu họ không thể chấp nhận."

Nếu bạn muốn có đà tiến lên và cải thiện động lực của bản thân, hãy bắt đầu bằng cách thiết lập những mục tiêu đáng giá nhưng có khả năng thành công cao. Hãy thành thục các vấn đề cơ bản. Sau đó thực hành chúng mỗi ngày liên tục. Những nguyên tắc nhỏ được lặp lại một cách nhất quán mỗi ngày giúp ta đạt được những thành tựu lớn chậm rãi theo thời gian. Đây là một ý tưởng rất hay để thực hành khi đọc một cuốn sách. Trên thực tế, khi tôi viết cuốn 25 Ways to Win with People (25 thuật đắc nhân tâm[*****]), tôi đã đề nghị độc giả thực hành một trong 25 thuật đắc nhân tâm mỗi tuần. Đó là một cách dễ dàng để tiến bộ hằng ngày.

Những nguyên tắc nhỏ được lặp lại một cách nhất quán mỗi ngày giúp ta đạt được những thành tựu lớn chậm rãi theo thời gian.

Nếu bạn muốn phát triển, đừng cố thắng đậm. Hãy cố gắng giành được những chiến thắng nhỏ thôi. Andrew Wood đã khẳng định: “Nhiều người đã sai lầm trong việc cố gắng đạt được các mục tiêu của họ khi liên tục tìm kiếm các cú đánh lớn, thực hiện các cú đánh ghi điểm trực tiếp, hay những câu trả lời kỳ diệu có thể đột nhiên biến ước mơ của họ thành hiện thực. Vấn đề là các cú đánh lớn không bao giờ có thể đạt được nếu không có rất nhiều cú đánh đầu tiên. Thành công trong hầu hết mọi việc không đến từ một vài cú đánh khổng lồ của số phận, mà từ những tiến bộ đơn giản, tăng dần.”

Hãy kiên nhẫn

Khi đưa ra lời khuyên hãy kiên nhẫn, chính tôi là người cần kiên nhẫn nhất. Như tôi đã đề cập ở chương trước, thiếu kiên nhẫn là một trong những điểm yếu lớn nhất của tôi. Tôi nghĩ đó là do tôi sở hữu những kỳ vọng không thực tế – cho chính tôi và những người khác. Mọi thứ tôi muốn làm mất nhiều thời gian hơn dự kiến. Mọi nỗ lực tôi thực hiện khó khăn hơn những gì tôi nghĩ trước đó. Mỗi dự án tôi thực hiện đều tốn kém nhiều hơn mong đợi. Mỗi công việc tôi giao cho người khác phức tạp hơn kỳ vọng. Có những

ngày tôi tin rằng sự kiên nhẫn là phiên bản thu nhỏ của sự thất vọng được ngụy trang dưới danh nghĩa một đức tính.

Không chỉ có mình tôi suy nghĩ như vậy. Nếu bạn là một người Mỹ, như tôi, bạn có thể đồng ý rằng đó là do nền văn hóa, chúng ta đều có vấn đề với sự kiên nhẫn. Chúng ta luôn muốn mọi thứ diễn ra thật nhanh. Chúng ta sống ở một đất nước với các nhà hàng thức ăn nhanh và phòng khám cấp cứu. Thật mỉa mai. Nhà thơ người Ba Tư Saadi đã chỉ ra rằng: "Hãy kiên nhẫn. Tất cả mọi thứ trước khi dễ đều khó." Đó là một lời khuyên khôn ngoan. Hầu hết mọi người không bao giờ nhận ra rằng họ đã sắp sửa đạt được những điều phi thường ra sao, bởi vì họ bỏ cuộc quá sớm. Mọi thứ đáng giá trong cuộc sống đều cần có thời gian và sự cống hiến. Những người phát triển và đạt được nhiều thành quả nhất là những người khai thác được sức mạnh của sự kiên nhẫn và kiên trì.

"Hãy kiên nhẫn.

Tất cả mọi thứ trước khi dễ đều khó."

– Saadi

Coi trọng quá trình

Một trong những điều tốt nhất bạn có thể làm cho chính mình ở cương vị một người học hỏi đó là trau dồi khả năng coi trọng và tận hưởng quá trình phát triển. Sẽ mất nhiều thời gian đấy, vì vậy bạn hãy tận hưởng cuộc hành trình.

Vài năm trước, tôi đã ăn tối với Vern và Charlene Armitage, những người bạn của tôi. Charlene là một người huấn luyện lối sống thành công cho nhiều khách hàng. Tôi hỏi cô ấy tập trung vào điều gì khi huấn luyện. Câu trả lời của cô ấy là tập trung vào tầm quan trọng của quá trình mà mọi người phải hình thành để phát triển và thay đổi hướng đi trong cuộc sống của họ.

Cô ấy nói: “Ta đạt được các mục tiêu cuộc sống bằng cách đặt ra những mục tiêu hằng năm. Ta đạt được các mục tiêu hằng năm bằng cách đạt được các mục tiêu hằng ngày. Ta đạt được những mục tiêu hằng ngày bằng cách làm những điều có thể không thoải mái lúc bắt đầu nhưng cuối cùng trở thành các thói quen. Các thói quen là những điều vô cùng mạnh mẽ. Thói quen biến hành động thành thái độ, và thái độ trở thành lối sống.”

Bạn có thể hình dung ra ngày mai của mình bằng cách sử dụng nó như là động lực để phát triển, nhưng nếu bạn muốn thực sự phát triển, bạn cần tập trung vào hôm nay. Nếu bạn coi trọng hôm nay và tìm cách để tận hưởng nó, bạn sẽ đầu tư vào hôm nay. Và những bước đi nhỏ bạn thực hiện hôm nay sẽ trở thành những bước đi lớn hơn mà bạn thực hiện vào một ngày nào đó.

Trong cuốn sách Winning: The Answers (tạm dịch: Chiến thắng: Những câu trả lời), Jack và Suzy Welch khẳng định: “Quá nhiều người tin rằng một thành công to lớn, được mọi người biết đến sẽ giải quyết vấn đề về sự tự tin của họ mãi mãi. Điều đó chỉ xảy ra trong các bộ phim mà thôi. Trong đời thực, chiến lược theo hướng ngược lại mới có hiệu quả. Hãy gọi nó là “phương pháp tiếp cận những chiến thắng nhỏ”. Họ mô tả trải nghiệm đầu tiên của Jack với tư cách là diễn giả. Dù đã chuẩn bị sẵn những ghi chép chi tiết và luyện tập nhiều lần, nhưng 15 phút nỗ lực quả là một thảm họa. Vì vậy Jack đã đặt ra mục tiêu cải thiện dần dần, mà anh ấy đã thực hiện được bằng cách coi trọng quá trình. Thay vì để cho sự sợ hãi hay thất bại chiếm ưu thế trong tâm trí anh, anh nhìn chằm chằm vào thất bại trước mắt, phát hiện ra mình đã làm sai điều gì, đặt ra một mục tiêu mới, và bắt đầu lại. Họ giải thích: “Theo thời gian, bạn sẽ khám phá ra rằng mọi thất bại đã thực sự dạy cho bạn những điều bạn cần biết – vì vậy bạn có thể tập hợp lại và khởi động, với nhiều… nghị lực hơn.” Chiến lược đó đã thành công. “Giờ đây,” họ viết, “việc trả lời các câu hỏi mà không cần ghi chú trước hàng ngàn người thật là một trải nghiệm dễ chịu; việc đó rất vui.”[1] Sự tiến bộ đó không thể xảy ra nếu bạn không đánh giá cao quá trình thực hiện.

3. Bạn có biết tại sao mình lại muốn tiếp tục cải thiện không?

Biết cần cải thiện *điều gì* và l*àm thế nào* để cải thiện được nó giữ vai trò vô cùng quan trọng với sự nhất quán trong quá trình phát triển cá nhân. Biết lý do tại sao cũng vậy. *Làm thế nào* và *điều gì* sẽ chỉ đưa bạn đi xa tới một mức nhất định. Tại sao tạo ra động lực lâu dài cho bạn sau khi năng lượng và lòng nhiệt tình suy yếu. Nó có thể giúp bạn tiếp tục bước đi khi không còn đủ ý chí. Bạn hãy coi đó là sức-mạnh-của-câu-hỏi-tại-sao.

Tôi thích câu chuyện về người bán hàng nhìn ra ngoài cửa sổ của nhà hàng trong một cơn bão tuyết mù mịt. Anh ta hỏi người phục vụ của mình: “Anh nghĩ các con đường sẽ được dọn sạch để chúng ta có thể di chuyển được vào buổi sáng chứ?”

Người bồi bàn trả lời: “Điều đó còn phụ thuộc vào việc ông đang sống bằng lương hay tiền hoa hồng.”

Có một lý do tại sao mạnh mẽ sẽ giúp bạn tiếp tục khi kỷ luật học tập trở nên khó khăn, gây thoái chí hoặc buồn tẻ. Nếu sự phát triển của bạn gắn với các giá trị, ước mơ và mục đích của bạn, bạn sẽ biết tại sao mình lại làm việc đó. Và nhiều khả năng bạn sẽ tiếp tục.

Một trong những cách đánh giá liệu bạn đã tìm được các lý do tại sao của bản thân chưa đó là thực hiện “Bài kiểm tra *Tại sao*” do bạn tôi, Mike Murdock, đưa ra. Các câu trả lời cho bảy câu hỏi sau đây sẽ cho bạn biết liệu lý do tại sao của bạn có đủ chắc chắn để phát triển liên tục:

1. Bạn có liên tục trì hoãn các việc quan trọng không?

2. Bạn có cần phải được “dỗ ngọt” mới làm những việc nhỏ không?

3. Bạn có làm mọi việc chỉ để cho xong chuyện không?

4. Bạn có thường nói lời tiêu cực về công việc của mình không?

5. Có phải những nỗ lực của bạn bè thay vì khuyến khích bạn thì lại làm bạn khó chịu không?

6. Bạn có bắt tay thực hiện các dự án nhỏ và rồi lại bỏ dở chúng không?

7. Bạn có né tránh các cơ hội cải thiện bản thân không?

Nếu bạn trả lời có cho phần lớn các câu hỏi ở trên, bạn đã không tìm được một lý do tại sao đủ mạnh hoặc đủ lớn để tiếp tục phát triển.

Khi còn nhỏ, mẹ tôi liên tục cho tôi biết những lý do *tại sao* để tôi luôn có động lực. Bà sẽ nói những điều như: "Nếu chịu ăn rau, con có thể ăn món tráng miệng." Bà biết tôi cần phải hiểu được những lợi ích của việc ăn rau khi tôi không muốn làm điều đó. Sự dạy dỗ đó đã giúp tôi thành công, bởi vì tôi bắt đầu được học về mối quan hệ giữa động lực và kỷ luật. Nếu nghĩ về nó, bạn có thể thấy rằng kỷ luật và động lực là hai mặt của một đồng xu. Nếu bạn có động lực cần thiết, kỷ luật sẽ không là vấn đề. Nếu bạn thiếu động lực, kỷ luật luôn là một rắc rối.

"Một khi bạn học được cách từ bỏ, nó trở thành một thói quen."

– Vince Lombardi

Bạn phải cho mình nhiều lý do tại sao lớn hơn để có thể tiếp tục nỗ lực phát triển. Trong cuốn sách Put Your Dream to the Test (Trắc nghiệm ước mơ) của mình, tôi chia sẻ rằng những lý do cho ước mơ của bạn càng thành thật bao nhiêu, tỷ lệ thành công của bạn càng cao bấy nhiêu. Nguyên tắc đó cũng đúng với sự phát triển. Càng có nhiều lý do để phát triển, bạn càng có nhiều khả năng thành công. Tất nhiên, trong một số trường hợp nhất định, chỉ cần một lý do tại sao thực sự hấp dẫn là đủ, như tay đua đẳng cấp thế giới Bernard "Kip" Lagat người Kenya đã cho thấy khi anh được phỏng vấn trong kỳ Olympics ở Sydney. Anh được hỏi làm thế nào mà đất nước anh có thể sản sinh ra nhiều vận động viên chạy đường dài xuất sắc đến vậy. Câu

trả lời của anh là: “Đó là nhờ những tấm biển cảnh báo trên đường: ‘Coi chừng có sư tử’.”[2]

Huấn luyện viên NFL huyền thoại Vince Lombardi đã nói: “Một khi bạn học được cách từ bỏ, nó trở thành một thói quen.” Nếu bỏ cuộc đã trở thành một thói quen đối với bạn, tôi nghĩ bạn nên tiếp thu lời khuyên của bạn tôi, Darren Hardy, người đã viết một cuốn sách tuyệt vời có tên là The Compound Effect (tạm dịch: Hiệu ứng lũy kép). Trong đó ông viết:

Hiệu ứng lũy kép là nguyên tắc gặt hái những thành quả lớn từ một loạt các lựa chọn nhỏ và thông minh. Điều thú vị nhất về quá trình này đối với tôi đó là, mặc dù các kết quả mang lại rất lớn, nhưng các bước để thực hiện, trong từng thời điểm, không khiến bạn cảm thấy có gì quan trọng. Cho dù bạn đang sử dụng chiến lược này để cải thiện sức khỏe, các mối quan hệ, tình hình tài chính hoặc bất cứ điều gì khác, thì những thay đổi cũng diễn ra rất tinh tế, gần như rất khó phát hiện. Những thay đổi nhỏ đó đem lại ít hoặc hầu như không đem lại các kết quả ngay lập tức, không có chiến thắng lớn, không có những kết quả kiểu tôi-đã-bảo-anh-rồi thực sự rõ ràng. Vậy tại sao lại phải phiền lòng?

Hầu hết mọi người đều bị bẫy bởi sự đơn giản của Hiệu ứng lũy kép. Ví dụ, họ bỏ cuộc sau ngày thứ tám chạy bộ bởi vì họ vẫn thừa cân. Hoặc, họ ngừng tập đàn piano sau sáu tháng bởi vì họ chưa làm chủ được ngón tay mình. Hoặc, họ ngừng đóng góp cho IRA (trương mục hưu trí cá nhân) của mình sau một vài năm vì họ có thể sử dụng tiền mặt – và dù sao nó cũng chẳng được là bao.

Những gì họ không nhận ra đó là những bước nhỏ, có vẻ không quá quan trọng này được thực hiện liên tục theo thời gian sẽ có thể tạo ra một sự khác biệt rất lớn.[3]

Khi bạn đưa ra những lựa chọn đúng đắn – dù nhỏ – và làm điều đó một cách liên tục qua thời gian, nó có thể tạo ra sự khác biệt rất lớn trong cuộc

sống của bạn. Nếu bạn nhớ lý do tại sao bạn lại đưa ra những lựa chọn đó, nó trở nên dễ dàng hơn.

4. Bạn có biết khi nào bạn cần cải thiện không?

Mảnh cuối cùng của câu đố là câu hỏi *khi nào*. Khi nào bạn cần phải cải thiện? Đầu tiên là câu trả lời rõ ràng: Ngay bây giờ. Ngay hôm nay. Vì vậy, bạn cần bắt đầu nếu bạn chưa làm. Quan trọng hơn, bạn cần nỗ lực trong hôm nay cũng như mọi ngày sau đó.

Cuộc sống của bạn sẽ không bao giờ thay đổi cho đến khi bạn thay đổi một điều gì đó mà bạn vẫn làm hằng ngày. Đó có nghĩa là hình thành những thói quen tích cực. Kỷ luật là cầu nối giữa các mục tiêu và thành tựu, và bạn cần đi qua cây cầu đó mỗi ngày. Qua thời gian, việc đi lại qua cầu hằng ngày trở thành thói quen. Và cuối cùng tôi muốn nói rằng, mọi người không quyết định tương lai của họ; họ quyết định những thói quen và những thói quen quyết định tương lai của họ. Như tác giả và diễn giả Brian Tracy nói: "Từ khi bạn thức dậy mỗi sáng cho đến khi bạn đi ngủ mỗi đêm, các thói quen của bạn kiểm soát phần lớn những từ bạn nói, những điều bạn làm và cách bạn phản ứng và đáp lại."

Cuộc sống của bạn sẽ không bao giờ thay đổi cho đến khi bạn thay đổi một điều gì đó mà bạn vẫn làm hằng ngày.

Bạn cần thay đổi điều gì đang làm hằng ngày? Những gì cần làm? Quan trọng hơn thế là những gì không cần làm? Chuyên gia phân tích Abigail Van Buren đưa ra lời mỉa mai rằng: "Một thói quen xấu không bao giờ tự biến mất. Nó luôn là một dự án bạn-cần-từ-bỏ." Bạn sẵn lòng thay đổi điều gì hôm nay để thay đổi những gì bạn sẽ làm ngày mai?

Cuối cùng, sẽ là một việc thật sự khó khăn khi những việc dễ dàng mà bạn không làm tích tụ lại thành một khối lớn. Chế độ ăn kiêng và tập thể dục cũng vậy. Mọi người đều muốn có một thân hình mảnh mai, nhưng không ai

muốn thực hiện những lựa chọn đúng để làm được điều đó. Điều này sẽ thật khó khăn khi bạn ăn uống vô tội vạ hoặc không tập luyện hằng ngày. Tuy nhiên, nếu bạn thực hiện các lựa chọn nhỏ hằng ngày, bạn sẽ thấy được kết quả.

CÓ THỂ ĐÃ ĐẾN LÚC NGỪNG ĐẶT RA CÁC MỤC TIÊU

Sự nhất quán không hề dễ dàng. Tiểu thuyết gia Huxley Aldous khẳng định: "Sự nhất quán trái với tự nhiên, trái với cuộc sống. Người duy nhất nhất quán tuyệt đối là người chết." Dù vậy, để thành công, chúng ta phải học cách trở nên nhất quán. Bạn phải tìm ra phương án phù hợp với bản thân, nhưng tôi sẵn sàng chia sẻ những gì đã có ích với mình. Thay vì có ý thức về mục tiêu, tôi tập trung ý thức vào sự phát triển. Đây là sự khác biệt:

Ý THỨC VỀ MỤC TIÊU	Ý THỨC VỀ SỰ PHÁT TRIỂN
Tập trung vào điểm đến	Tập trung vào quá trình
Tạo động lực cho bạn và những người khác	Khiến bạn và những người khác chín chắn
Tùy lúc	Kéo dài cả đời
Thử thách bạn	Thay đổi bạn
Dừng lại khi đạt được mục tiêu	Giúp bạn tiếp tục phát triển vượt ra khỏi mục tiêu

Tôi là người tin tưởng mạnh mẽ vào con người và tiềm năng của con người – không chỉ ở những người khác mà cả bản thân tôi – rằng tôi không bao giờ muốn đặt một giới hạn cho tiềm năng bằng cách đặt ra những mục tiêu quá

nhỏ. Tôi đã làm điều đó khá sớm trong sự nghiệp của mình, và tôi nhận ra rằng nó sẽ hạn chế tôi. Nếu bạn có thể tin tưởng vào bản thân và tiềm năng trong bạn, và sau đó tập trung vào sự phát triển thay vì các mục tiêu, bạn sẽ không thể biết mình có thể phát triển đến mức nào. Bạn chỉ cần nhất quán trong quá trình thực hiện đồng thời tiếp tục tin tưởng vào bản thân.

LIÊN TỤC SÁNG TẠO

Tác giả Ernest Newman lưu ý: "Nhà soạn nhạc vĩ đại không làm việc vì anh ta có cảm hứng, mà có cảm hứng khi anh ta đang làm việc. Beethoven, Wagner, Mozart và Bach đều cần mẫn hằng ngày với công việc đang làm. Họ đã không lãng phí thời gian chờ đợi cảm hứng." Điều đó cũng đúng với một trong những nhà soạn nhạc nổi tiếng và sáng tạo nhất ngày nay: John Williams. Chắc chắn bạn biết đến những tác phẩm của ông, dù không biết tên ông. Bạn có nhớ năm nốt nhạc là chìa khóa giao tiếp trong bộ phim Close Encounters of the Third Kind (tạm dịch: Kiểu tiếp xúc thứ ba) không? Hay âm nhạc báo điềm gở luôn đi kèm với sự xuất hiện của cá mập trong bộ phim Jaws (Hàm cá mập)? Thế còn các khúc nhạc trong phim Chiến tranh giữa các vì sao hoặc Raiders of the Lost Ark (tạm dịch: Indiana Jones và chiếc rương Thánh tích) hay Harry Potter thì sao? Tất cả đều là những sáng tác của John Williams.

"Nhà soạn nhạc vĩ đại không làm việc vì anh ta có cảm hứng, mà có cảm hứng khi anh ta đang làm việc."

– Ernest Newman

Williams, con trai của một nhạc sĩ nhạc Jazz, được sinh ra ở Queens, New York và lớn lên ở Los Angeles. Ông đã sớm thể hiện tài năng âm nhạc đầy hứa hẹn của mình và đã học tập với nhà soạn nhạc người Ý Mario Castelnuovo Tedesco. Sau một thời gian phục vụ trong Không lực Hoa Kỳ, ông học piano tại Juilliard, sau đó chơi nhạc tại các câu lạc bộ và phòng thu

ở thành phố New York. Ông đã bước chân vào lĩnh vực điện ảnh bằng cách làm việc cho các nhà soạn nhạc như Franz Waxman, Bernard Herrmann, Alfred Newman, Henry Mancini và Jerry Goldsmith bằng việc chơi đàn piano, viết đánh giá phim và thậm chí cả sáng tác. Tên của ông xuất hiện lần đầu tiên trong phần hậu kết của phim vào năm 1960.[4]

Williams đã làm việc đều đặn cho các bộ phim trong hơn 60 năm. Trong thời gian đó, ông đã viết 121 bài đánh giá phim, một bản giao hưởng, hàng tá các bản concerto và nhiều tác phẩm khác. Ông đã được đề cử cho giải Oscar 45 lần, giành chiến thắng 5 lần. Ông đã nhận được bốn giải Quả cầu vàng, hai giải Emmy và 21 giải Grammy.[5] Và ông vẫn đang hoạt động rất tích cực. Làm thế nào ông có thể thực hiện được điều đó? Bằng cách luôn nhất quán. Williams nói:

Từ bé tôi đã hình thành thói quen viết về một điều gì đó mỗi ngày, dù tốt hay xấu. Có những ngày thật tuyệt, cũng có những ngày thật tệ, nhưng tôi vẫn viết một số lượng trang nhất định trước khi có thể cảm thấy "đủ" cho ngày hôm đó. Khi đang tập trung vào một bộ phim, tất nhiên, đó là việc 6-ngày-một-tuần, và khi không làm phim, tôi luôn dành thời gian cho một tác phẩm nào đó, một dự án âm nhạc nào đó, mang lại cho tôi cảm giác rằng mình có thể đóng góp bằng những việc nhỏ, hoặc quan trọng hơn thế, là học hỏi trong quá trình này.[6]

Williams không tìm kiếm động lực. Ông không chờ đợi cảm hứng. Ông thức dậy mỗi sáng và luyện tập kỷ luật sáng tác. Ông không kỳ vọng sự hoàn hảo. Ông cứ làm mà thôi.

Thế còn trở ngại với cương vị một nhà văn? Williams nói đó không phải là vấn đề:

Tôi chưa từng gặp điều gì được gọi là trở ngại cả. Đối với tôi, nếu bị bế tắc hoặc cảm thấy không biết phải đi đâu tiếp theo, điều tốt nhất đối với tôi đó là tiếp tục viết, viết một cái gì đó. Điều đó có vẻ hoàn toàn vô nghĩa, nhưng sẽ

đưa tôi đến với giai đoạn tư duy tiếp theo. Và tôi nghĩ rằng nếu bản thân chúng ta, với tư cách là những nhà văn, tránh qua một bên và để cho dòng đời tự trôi và không cảm thấy căng thẳng về việc đó, như người ta hay nói, những nàng thơ sẽ mang chúng ta đi.

Điều tuyệt vời về âm nhạc đó là nó dường như không bao giờ cạn kiệt. Mỗi ý tưởng nhỏ sẽ sánh đôi cùng một ý tưởng khác. Mọi thứ liên tục tự biến đổi theo ngữ âm. Do đó chúng ta có ít nốt nhạc, 7, 8 hoặc 12 nốt, có thể biến đổi thành vô tận các biến thể, và nó không bao giờ kết thúc, vì vậy tôi nghĩ rằng ý tưởng về một sự bế tắc là điều gì đó chúng ta cần phải trải qua.[7]

Cuộc sống và công việc của John Williams là minh chứng cho thấy Nguyên tắc Nhất quán thực sự hiệu quả. Bất cứ ai thực hiện những gì anh ta phải làm chỉ khi đang có tâm trạng hoặc khi thuận tiện sẽ không thể thành công. Bí mật là bạn phải kiên nhẫn đi hết con đường. Những thành tựu của Williams là bằng chứng về một cuộc đời tự giác rèn luyện và kiên trì. Và điều đó được Michael Angier, nhà sáng lập SuccessNet xác thực: “Nếu bạn phát triển những thói quen thành công, bạn sẽ biến thành công trở thành một thói quen.”

“Nếu bạn phát triển những thói quen thành công, bạn sẽ biến thành công trở thành một thói quen.”

– Michael Angier

Thói quen thành công đó không hề làm Williams trở nên tự kiêu. “Nếu âm nhạc được biết đến rộng rãi,” ông nói: “nó thể hiện bản chất phổ biến của phim ảnh trong xã hội chúng ta. Qua thời gian, tôi cho rằng tất cả mọi thứ, tất cả trừ những tác phẩm nghệ thuật vĩ đại nhất, đều bị xóa nhòa khỏi ký ức, nhưng tôi cảm thấy may mắn và có đặc ân khi mọi người phản ứng như mong đợi.”[8]

Tôi thấy âm nhạc và cuộc đời của John Williams đầy cảm hứng. Tôi mong bạn cũng thấy thế. Nhưng đừng bao giờ quên: Động cơ thúc đẩy bạn, nhưng kỷ luật mới giúp bạn không ngừng phát triển. Đó là Nguyên tắc Nhất quán.

ÁP DỤNG NGUYÊN TẮC NHẤT QUÁN VÀO CUỘC SỐNG

1. Căn chỉnh các phương pháp thúc đẩy sao cho phù hợp với kiểu nhân cách của bạn. Sử dụng bất cứ đặc điểm nào trong nhân cách mà bạn thích để nghiên cứu kiểu nhân cách của mình. (Nếu bạn chưa từng sử dụng, hãy tìm một loại trắc nghiệm tính cách như Chỉ số phân loại Myers-Briggs, DiSC và Personality Plus.) Khi bạn đã hiểu rõ kiểu nhân cách của mình, hãy xây dựng một hệ thống phát triển hằng ngày thật đơn giản và tận dụng các thế mạnh của bản thân.

2. Nếu bạn không tìm ra cách để coi trọng và đánh giá cao quá trình, thì khó mà tiếp tục duy trì việc thực hiện bất cứ hoạt động nào. Lập danh sách mọi thứ bạn thích về quá trình phát triển cá nhân. Nếu danh sách của bạn quá ngắn, hãy nỗ lực hơn nữa. Bất cứ điều gì bạn có thể tìm được liên quan đến động lực cũng đều giúp bạn củng cố hơn nữa các thói quen phát triển cá nhân.

3. Bạn càng có nhiều lý do tại sao để phát triển cá nhân hằng ngày, càng có nhiều khả năng bạn sẽ theo đuổi đến cùng. Hãy bắt đầu đưa ra những lý do tại sao này. Hãy suy nghĩ về những lợi ích trước mắt cũng như dài hạn. Hãy cân nhắc các lý do liên quan đến mục đích, tầm nhìn và những ước mơ. Hãy suy nghĩ về cách nó có thể giúp đỡ bạn về nghề nghiệp, về định hướng và về tinh thần. Bất kỳ lý do nào để phát triển cá nhân đều là một lý do tốt, miễn sao đó là lý do của bạn.

CHÚ THÍCH

[1]. Jack and Suzy Welch, Winning: The Answers: Confronting 74 of theToughest Questions in Business Today (tạm dịch: Chiến thắng: Các câu

trả lời: Đối mặt với 74 câu hỏi khó nhất để kinh doanh trong thời buổi hiện nay) (New York: Harper Collins, 2006),185-186.

[2]. “Sunday People in sports” Houston Chronicle, December 24, 2000, 15B.

[3]. Darren Hardy, The Compound Effect (tạm dịch: Hiệu ứng lũy kép) (Lake Dallas, tX: Success Books, 2010), 9-10.

[4]. John Williams, Wikipedia, truy cập ngày 19 tháng 8 năm 2011, http://en.wikipedia.org/wiki/John_Williams.

[5]. James C. Mckinley Jr., “John Williams lets his Muses carry him along” New York Times, ngày 19 tháng 8 năm 2011, http://artsbeat.blogs.nytimes.com/2011/08/19/john -williams-lets-his-muses-carry-him-along/.

[6]. Như trên.

[7]. Như trên.

[8]. James C. Mckinley Jr., “Musical titan honors his heroes” (tạm dịch: Những tài năng âm nhạc tôn vinh những người hùng của mình) New York Times, 18/8/2011, truy cập ngày 19 tháng 8 năm 2011, http://www.nytimes.com/2011/08/19/arts/design/john williams honors copland bernstein and koussevitzky.html?_r=1.

Chương 6
NGUYÊN TẮC MÔI TRƯỜNG

Sự phát triển nở rộ trong những môi trường thuận lợi

“Bước đầu tiên dẫn tới thành công là khi bạn không bị đào thải bởi môi trường sống của mình.”

— Mark Caine

Tôi tin rằng tại một thời điểm nào đó trong cuộc đời mỗi người, nhu cầu thay đổi môi trường để phát triển sẽ nảy sinh. Điều đó có vẻ hiển nhiên trong trường hợp của một người như Johnnetta McSwain, người mà tôi đã đề cập đến trong chương Nguyên tắc Chiếc gương. Cô lớn lên trong một hoàn cảnh cùng cực và bị lạm dụng khủng khiếp. Nhưng tôi cũng tin rằng điều đó đúng với cả những người lớn lên trong môi trường tích cực, thuận lợi. Nếu muốn phát triển để đạt được tiềm năng của mình, chúng ta phải ở trong môi trường thích hợp. Điều đó thường đòi hỏi chúng ta phải thay đổi cuộc sống của bản thân.

ĐÃ TỚI LÚC THAY ĐỔI

Tôi được sinh trưởng trong một môi trường gia đình tuyệt vời. Cha mẹ thương yêu tôi. Cha là người đã dẫn dắt cả gia đình tôi theo hướng chủ động, giúp đỡ ba anh em tôi tìm thấy mục đích và phát triển tài năng của mình. Mẹ yêu thương chúng tôi vô điều kiện (và xin hãy tin tôi, có lúc tôi rất ương bướng, bởi vì tôi không thích các nguyên tắc và luôn vượt quá các giới hạn). Tôi có rất nhiều bạn. Tôi được học hành tử tế. Tôi được làm công việc mình yêu thích sau khi kết hôn với người tôi yêu từ thời trung học. Còn điều gì có thể tốt hơn đây?

Nhưng sau khi gắn bó gần 10 năm với công việc đó, tôi nhận ra môi trường ấy không thuận lợi để tôi có thể đạt được tiềm năng của mình. Gần 30 tuổi, tôi đã được cất nhắc vào vị trí lãnh đạo nhà thờ hàng đầu trong giáo phận. Tôi muốn học hỏi nhiều hơn, và bởi việc họ chấm tôi cho vị trí đó vào thời điểm khá sớm trong sự nghiệp, nên tôi cảm thấy như họ có ý ám chỉ rằng tôi là "người giỏi nhất lớp". Vấn đề là gì? Nếu bạn luôn đứng đầu lớp, nghĩa là bạn đang ở nhầm lớp. Nơi tốt nhất để học hỏi là nơi những người khác luôn giỏi hơn bạn.

Nếu bạn luôn đứng đầu lớp, nghĩa là bạn đang ở nhầm lớp.

Để bạn không nghĩ rằng tôi đang khoe khoang, tôi cần phải cho bạn biết rằng tôi chỉ là một "chú cá trung bình trong một chiếc ao rất nhỏ". Tôi không giỏi như niềm tin họ dành cho tôi. Người dân trong giáo phái của tôi là những người tốt. Tôi ngưỡng mộ nhân cách và sự chính trực của những lãnh đạo trước đây của họ. Vì vậy, đó không phải là vấn đề. Tôi chỉ biết mình cần nhiều không gian hơn để phát triển. Để làm điều đó, tôi sẽ phải thay đổi môi trường.

Tôi đến gặp cha tôi, một mục sư đã gắn bó cả cuộc đời với tổ chức đó, người đã từng là chủ tịch hội sinh viên trường cao đẳng, thành viên ban lãnh đạo của giáo xứ để chia sẻ với ông về vấn đề này. Ông đồng ý rằng tôi cần phải "đến một cái ao lớn hơn" để có thể phát triển dễ dàng hơn. Việc đó đòi hỏi sự thấu hiểu và động viên từ phía cha, bởi vì sau khi tôi rời đi, ông vẫn ở lại tổ chức, và cha tôi sẽ phải chịu đựng nhiều lời chỉ trích từ những người khác vì sự thay đổi của tôi. Nhưng ông đã làm điều đó với sự khoan dung, và luôn ủng hộ quyết định của tôi. Và tôi cảm thấy chắc chắn rằng nếu tiếp tục ở lại nơi tôi đang đứng, tôi sẽ không thể phát triển theo cách đã làm và cũng không thể tiến xa được.

THAY ĐỔI TÙY THUỘC VÀO CÁC LỰA CHỌN CỦA BẠN

Có lẽ bạn đã thấy từ *phát triển = thay đổi*. Có thể thay đổi mà không cần phát triển, nhưng không thể phát triển nếu thiếu thay đổi. Một trong những chìa khóa để thay đổi phù hợp cho phép chúng ta phát triển đó là biết được sự khác biệt giữa một vấn đề hoặc thách thức, thứ tôi có thể thay đổi, và một thực tế cuộc sống, thứ tôi không thể thay đổi. Ví dụ, một ngày nọ khi còn là thiếu niên, tôi nhìn vào gương và bất ngờ nhận thức ra một điều. Tôi không phải là một anh chàng đẹp trai. Đó là một thực tế của cuộc sống. Tôi không thể thay đổi khuôn mặt. Tôi sẽ làm gì đây? Tôi đã đưa ra quyết định. Tôi sẽ thay đổi thái độ của bản thân về điều đó. Tôi sẽ mỉm cười. Liệu điều đó có giúp thay đổi bộ mặt của tôi không? Không, thật sự là không. Nhưng nó đã giúp khuôn mặt tôi trông khá hơn.

Giống như tôi, bạn phải đối phó với nhiều thực tế của cuộc sống. Bạn không thể thay đổi nơi chốn và thời điểm bạn được sinh ra. Bạn không thể thay đổi cha mẹ của mình. Bạn không thể thay đổi chiều cao hoặc tính cách. Nhưng bạn có thể thay đổi thái độ của bạn về mọi thứ. Bạn phải cố gắng hết sức để sống với chúng.

Mỗi vấn đề đều khác nhau. Vấn đề là điều gì đó bạn có thể thay đổi. Đó là thứ bạn có thể *phát triển*. Bằng cách nào? Trớ trêu thay, nó bắt đầu với cùng một bước: Thay đổi thái độ. Khi bạn thay đổi thái độ của mình về một vấn đề, bạn sẽ mở ra nhiều cơ hội để phát triển.

Doanh nhân, tác giả và diễn giả Nido Qubein đã khẳng định: “Việc bạn thành công hay thất bại trong cuộc sống không liên quan gì đến hoàn cảnh của bạn; mà liên quan nhiều hơn tới những lựa chọn của bạn.” Bạn cần phải đưa ra những lựa chọn nào để được ở trong môi trường thuận lợi, nơi bạn sẽ phát triển hơn nữa? Khi nói về môi trường, tôi tin rằng chúng ta cần phải thực hiện sáu lựa chọn sau đây để đặt mình vào vị thế phát triển tốt hơn:

“Việc bạn thành công hay thất bại trong cuộc sống không liên quan gì đến hoàn cảnh của bạn; mà liên quan nhiều hơn tới những lựa chọn của bạn.”

– Mido Qubein

---

1. Đánh giá môi trường hiện tại của bạn

Giáo sư kiêm nhà truyền giáo Ernest Campbell kể câu chuyện về một phụ nữ cô đơn đã mua một con vẹt từ cửa hàng vật nuôi. Chỉ một ngày sau khi có nó, cô ấy trở lại cửa hàng và nói với người chủ tiệm rằng mình thất vọng nhường nào. “Con vẹt chẳng nói được từ nào cả!” cô than thở.

“Cô có mua gương cho nó không?” người chủ cửa hàng hỏi. “Con vẹt thích soi gương.” Vì vậy, người phụ nữ đã mua một cái gương và trở về nhà.

Ngày hôm sau cô trở lại, thông báo rằng con chim vẫn không nói. “Còn cái thang thì sao?” Người chủ cửa hàng hỏi. “Con vẹt thích đi lên đi xuống thang.” Vì vậy cô lại mua cho chú vẹt một cái thang và về nhà.

Vào ngày thứ ba, cô trở lại với lời phàn nàn tương tự. “Con vẹt có xích đu không?” Đó là giải pháp của người bán hàng. “Nó thích thư giãn trên một chiếc xích đu.” Cô mua xích đu và về nhà. Ngày hôm sau, cô trở lại cửa hàng và thông báo rằng con chim đã chết. Người bán hàng nói: “Tôi rất tiếc khi nghe điều đó. Con chim đã nói gì trước khi chết vậy?”

“Đúng thế,” cô gái nói. “Nó nói, ‘họ không bán đồ ăn ở đó à?’”

Câu chuyện ngớ ngẩn này dạy ta bài học gì? Thay đổi chỉ vì muốn sự thay đổi sẽ không giúp được bạn. Nếu muốn thay đổi, bạn phải chắc chắn rằng đó là những thay đổi thích hợp. Làm thế nào để bạn thực hiện điều đó? Bắt đầu bằng cách đánh giá bạn đang ở đâu và tại sao bạn lại muốn thay đổi.

Khi cân nhắc việc thay đổi từ công việc này sang công việc khác, tôi đã dành thời gian kiểm tra xem tại sao tôi muốn thay đổi. Đối với tôi, có ba lý do chính để thay đổi:

- Tôi tiến lên vị trí dẫn đầu quá nhanh.

• Tôi cảm thấy không đủ thách thức.

• Không có nơi nào khác trong tổ chức mà tôi muốn đến.

Những yếu tố đó là đủ để khiến tôi nhìn vào sự thật bất tiện về nhu cầu cần thay đổi nơi mình đang đứng và những việc đang làm.

Một cách đánh giá xem liệu bạn có đang phát triển và ở trong một môi trường thuận lợi cho phát triển hay không là xác định xem liệu bạn đang trông chờ những gì đang làm hay đang nhìn lại những gì đã làm. Nếu tương lai có vẻ mờ mịt, sáo mòn hoặc tù túng, bạn có thể cần phải bắt đầu tìm cách thay đổi.

Như tôi, bạn có thể cảm nhận bằng trực giác về việc liệu mình có đang ở trong một môi trường thúc đẩy sự phát triển của bản thân hay không. Tuy nhiên, nếu thấy khó có thể đưa ra phán đoán về tình huống của mình, bạn có thể tiếp cận nó từ một hướng khác. Bạn có thể tự đặt ra cho mình những câu hỏi để giúp bạn hiểu được ai và điều gì nuôi dưỡng bản thân bạn, và sau đó phân tích xem bạn có nhận được những thứ đó hay không. Đây là một danh sách các câu hỏi để giúp bạn bắt đầu:

Âm nhạc – Những bài hát nào giúp tôi thư giãn?

Suy nghĩ – Các ý tưởng có nghĩa gì với tôi?

Kinh nghiệm – Những trải nghiệm nào khiến tôi cảm thấy trẻ lại?

Bạn bè – Mọi người khuyến khích tôi làm điều gì?

Vui chơi giải trí – Những hoạt động nào giúp tôi lấy lại năng lượng?

Tinh thần – Những bài tập tinh thần nào giúp tôi mạnh mẽ hơn?

Hy vọng – Những ước mơ nào truyền cảm hứng cho tôi?

Gia đình – Những thành viên nào trong gia đình chăm sóc tôi?

Những món quà – Những phước lành nào tác động đến tôi?

Những kỷ niệm – Những hồi ức nào làm tôi mỉm cười?

Sách – Cuốn sách nào tôi đã đọc làm thay đổi con người tôi?

Bạn hiểu vấn đề rồi chứ. Tôi chắc chắn bạn có thể bổ sung thêm các ý tưởng và các câu hỏi khác để giúp bạn hiểu điều gì khuyến khích bạn phát triển. Ý tưởng chính là hiểu rõ bản thân và đánh giá xem bạn có đang nhận được những gì bạn cần trong môi trường hiện tại không. Nếu có, xin chúc mừng. Nếu chưa, hãy chuẩn bị để bản thân có thể thực hiện một số lựa chọn khó khăn.

2. Thay đổi bản thân và môi trường của bạn

Nếu cần phải thực hiện một thay đổi lớn về môi trường của bản thân, thì bạn cần ghi nhớ điều này: Bạn cũng phải xác định việc thay đổi chính mình cùng lúc. Đây là lý do tại sao: Nếu bạn cố gắng...

Thay đổi bản thân nhưng không thay đổi môi trường – quá trình thay đổi sẽ chậm chạp và khó khăn;

Thay đổi môi trường của bạn chứ không phải bản thân bạn – quá trình phát triển sẽ chậm chạp và ít phức tạp;

Thay đổi môi trường của bạn và bản thân bạn – quá trình phát triển sẽ nhanh hơn và thành công hơn.

Bằng cách thay đổi cả hai điều cùng lúc, bạn sẽ tăng cường và đẩy nhanh các cơ hội thành công.

Khi lần đầu tiên tôi nhận ra mình cần phát triển – sau lần gặp gỡ Curt Kampmeier mà tôi đã kể lại trong Nguyên tắc Có chủ đích – tôi thấy khó mà

thực sự thực hiện được. Rất ít người có chung sự nhiệt tình thay đổi với tôi. Tôi có rất ít hình mẫu. Hầu hết mọi người xung quanh trong thế giới nhỏ bé của tôi đều hài lòng với việc làm việc chăm chỉ và kiếm vừa đủ sống. Tôi muốn nhiều hơn thế. Tôi muốn có ảnh hưởng. Trong thời gian đó tôi nhớ mình đã ngồi xuống và mường tượng ra môi trường phát triển lý tưởng. Trong nhiều tuần, tôi đã viết về điều mà mình gọi là "Môi trường phát triển của tôi". Điều đó giúp điều hướng quá trình ra quyết định liên quan đến sự phát triển cá nhân kể từ khi tôi viết ra nó vào năm 1973. Nó có nội dung rằng, trong một môi trường phát triển...

Những người khác *dẫn trước* tôi.

Tôi liên tục *bị thử thách.*

Trọng tâm của tôi là *tiến về phía trước.*

Bầu không khí *khẳng định.*

Tôi thường xuyên ra khỏi vùng *an toàn* của mình.

Tôi hào hứng thức dậy mỗi sáng.

Thất bại không phải là *kẻ thù* của tôi.

Những người khác đang *phát triển.*

Mọi người mong muốn *thay đổi.*

Phát triển được *làm mẫu* và *kỳ vọng.*

Khi trực giác nói rằng môi trường hiện tại không có lợi cho việc phát triển cá nhân, tôi đã xem lại danh sách và nhận thấy hầu hết những tuyên bố đó không khớp với tình hình hiện tại của bản thân. Vì vậy tôi quyết tâm thay đổi bản thân và môi trường của mình. Nếu bạn đọc danh sách đó và cảm

thấy hầu hết những tuyên bố đó không đúng với cuộc sống của bạn, thì bạn cũng cần thay đổi.

Tôi đã học được rất nhiều điều về việc thay đổi bản thân vào năm 1975 khi tham dự một hội thảo ở Waterloo, Iowa. Tại đó, tôi đã gặp Charles Jones "vĩ đại" lần đầu tiên. Ở đó, tôi cũng gặp tác giả của những cuốn sách mà tôi yêu thích: Elmer Tows. Tôi đã rất ngạc nhiên nhưng vui mừng khi ông mời tôi ngồi cạnh trên chuyến bay tới Chicago trên đường về nhà để chúng tôi có thể nói chuyện. Trong cuộc trò chuyện của chúng tôi, ông đã dạy tôi Nguyên tắc Que cời nóng. "Anh có biết làm thế nào để làm nóng que cời không?" Elmer hỏi tôi. "Bằng cách đặt nó bên cạnh ngọn lửa." Ông tiếp tục giải thích rằng chúng ta giống như kim loại trong que cời. Nếu môi trường của chúng ta lạnh, chúng ta lạnh. Nếu nó nóng, chúng ta nóng. "Nếu anh muốn phát triển," ông nói: "hãy dành thời gian với những người tuyệt vời; tới thăm những nơi thú vị; tham dự các sự kiện lớn; đọc những cuốn sách hay, nghe những cuộn băng bổ ích." Những lời nói đó đã đưa tôi đến với cuộc tìm kiếm để gặp gỡ các nhà lãnh đạo trên khắp nước Mỹ, những người tài giỏi hơn tôi. Điều đó đã thay đổi cuộc đời tôi.

Khi bạn định thay đổi bản thân và môi trường của mình, hãy nghĩ đến các yếu tố mà môi trường phát triển phù hợp mang lại:

Loại *đất* thích hợp để phát triển: Điều gì nuôi dưỡng tôi? Sự phát triển.

Loại *khí* để hít thở: Điều gì giúp tôi còn sống? Mục đích.

Loại *môi trường* phù hợp để sinh sống: Điều gì giúp tôi duy trì? Mọi người.

Chúng cho hay nếu bạn đặt quả bí trong chiếc bình có kích thước của một quả óc chó, nó sẽ phát triển đạt đến kích cỡ và hình dạng của chiếc bình và không bao giờ lớn hơn được. Điều đó có thể xảy ra với tư duy của một người. Đừng để điều đó xảy ra với bạn.

3. Thay đổi người mà bạn dành thời gian ở bên

Khi còn trẻ, tôi đã biết được tầm quan trọng của một môi trường thích hợp và những người tôi đã dành thời gian ở bên. Cha mẹ tôi rất am tường chuyện này. Mặc dù cha mẹ tôi không dư dả khi chúng tôi đang trưởng thành, nhưng họ đã tạo ra môi trường gia đình nơi tất cả bạn bè của chúng tôi muốn đến và dành thời gian ở đó. Cha tôi đã làm một sân bóng rổ bằng cách đổ một bệ bê-tông và dựng một cột bóng rổ ở đó. Cha mẹ đã biến tầng hầm của căn nhà thành một thiên đường của lũ trẻ, với một bàn bi-a, bàn PingPong và bộ dụng cụ thí nghiệm hóa học. Chúng tôi chẳng có lý do gì để đi chơi ở bất cứ đâu trừ ở nhà, và bạn bè của chúng tôi đủ lý do để ghé qua. Và mẹ tôi luôn ở bên nên bà biết gần như tất cả đám bạn của tôi. Bà ảnh hưởng đến tất cả bạn bè của chúng tôi trong khả năng cho phép, và cảnh báo chúng tôi về hành vi của những người có thể khiến chúng tôi rơi vào rắc rối. Cha mẹ tôi hiểu rằng những con chim cùng đàn thì bay cùng nhau. Và những nỗ lực của họ đã được đền đáp. Trẻ con kéo đến nhà chúng tôi. Thậm chí đến ngày nay – hơn năm thập kỷ sau – bất cứ khi nào gặp ai đó lớn lên cùng tôi, họ vẫn kể về việc đến nhà tôi khi còn bé và chơi trong “nhà ăn tầng hầm”. Nhà tôi trở thành một điểm đến.

Theo nghiên cứu của nhà tâm lý xã hội David McClelland của Đại học Harvard, những người liên quan đến bạn xét về khía cạnh môi trường sống thường được gọi là “nhóm tham khảo” của bạn, và những người này xác định 95% thành công hay thất bại của bạn.

Nhiều người công nhận sự thật này. Vua Solomon của Israel viết: “Hãy đi với kẻ khôn ngoan và trở nên khôn ngoan, vì người đồng hành cùng những kẻ ngốc sẽ phải chịu thiệt hại.” Charles Jones “vĩ đại” nổi tiếng vì câu nói: “Bạn của ngày hôm nay cũng giống như bạn trong năm năm tới ngoại trừ hai điều: những người mà bạn giao thiệp và những cuốn sách mà bạn đọc.” Và Jim Rohn khẳng định rằng, chúng ta trở thành trung bình cộng của năm người mà chúng ta hay gặp nhất. Rohn muốn nói rằng chúng ta có thể đánh giá chất lượng sức khỏe, thái độ và thu nhập của chúng ta bằng cách nhìn vào những người xung quanh mình. Anh tin rằng chúng ta bắt đầu ăn những

món giống họ, nói chuyện như họ, đọc những gì họ đọc, nghĩ theo cách của họ, xem những gì họ xem và ăn mặc như họ.

Chúng ta trở thành trung bình cộng của năm người mà chúng ta hay gặp nhất.

Tôi thích cách Sue Enquist nhìn nhận vấn đề. Enquist được gọi là John Wooden của bóng mềm nữ. Cô chơi cho đội UCLA từ năm 1975 đến năm 1978, trở lại vào năm 1980 với cương vị trợ lý huấn luyện viên, và sau đó làm huấn luyện viên trưởng của câu lạc bộ từ năm 1989 đến năm 2006. Trong vai trò là cầu thủ và huấn luyện viên, cô đã giúp giành được tổng cộng 11 danh hiệu bóng mềm NCAA. Cô giải nghệ với một kỷ lục trong giới huấn luyện viên 887-175-1, tỷ lệ chiến thắng .835 đã đưa cô ấy lên vị trí năm huấn luyện viên NCAA vĩ đại nhất mọi thời đại.

Enquist đã thực hiện nguyên tắc 33%. Cô nói bạn có thể phân loại mọi người ở trường, trong nhóm, tại công sở hoặc bất cứ nơi nào thành ba nhóm dưới, giữa và trên cùng, và họ luôn có những đặc điểm giống nhau: những người ở nhóm dưới cùng hút hết sức sống của bạn bởi vì không có gì đủ tốt cho họ. Họ rút cạn năng lượng và động cơ khỏi môi trường. Những người ở nhóm giữa rất vui vẻ và tích cực khi mọi việc diễn ra suôn sẻ, nhưng sa sút tinh thần trong những thời điểm khó khăn. Tình huống lột tả thái độ của họ. Nhóm người đứng đầu duy trì một thái độ tích cực ngay cả trong những thời điểm khó khăn. Họ là những nhà lãnh đạo, các nhà hoạt động và những người thay đổi cuộc chơi. Đó là những người mà chúng ta nên cố gắng hướng đến và nên dành thời gian của mình với họ.

Tuy không phải lúc nào cũng thoải mái, nhưng sẽ luôn có lợi nếu ta giao lưu với những người giỏi hơn mình. Như câu tục ngữ Ý cho hay: “Kết giao với người tốt, bạn sẽ giúp tăng số lượng những người như vậy.”

Chúng ta nên dành thời gian của mình với những kiểu người giỏi hơn nào? Những người chính trực. Những người tích cực. Những người đi trước chúng ta trong nghề nghiệp. Những người nâng chúng ta lên thay vì dìm chúng ta xuống. Và trên tất cả, những người đang phát triển. Họ nên giống như Ralph Waldo Emerson và Henry David Thoreau, những người sẽ hỏi nhau khi gặp mặt rằng: "Anh đã học được gì kể từ lần gần đây nhất chúng ta gặp nhau?"

Tôi khuyên bạn cũng nên tìm một bạn đường có trách nhiệm để song hành trên con đường phát triển. Người đó sẽ giúp bạn gắn chặt vào những quyết định đúng đắn và giúp bạn tránh xa những sai lầm. Một người đồng hành có trách nhiệm nên:

Yêu mến bạn vô điều kiện.

Mong muốn bạn thành công.

Chín chắn.

Đặt ra cho bạn những câu hỏi thống nhất.

Giúp bạn khi cần.

Bạn không thể độc hành trên con đường phát triển nếu muốn đạt được tiềm năng của mình. Yếu tố đáng chú ý nhất trong môi trường của bất kỳ người nào chính là con người. Nếu bạn tập trung thay đổi yếu tố con người trong cuộc sống của mình cho tốt hơn, cơ hội thành công của bạn sẽ tăng gấp 10 lần. Do đó, hãy suy nghĩ thật kỹ càng và cẩn thận về những người bạn đang dành nhiều thời gian bên cạnh, dù họ đang tới đâu, bạn cũng sẽ tới đó.

4. Thách thức bản thân trong môi trường mới

Tôi đã từng nghe một câu chuyện về một nghệ sĩ người Nhật Bản vẽ tranh trên một tấm vải lớn. Ở một góc dưới ông vẽ một cái cây và trên cành cây có

một vài con chim. Phần còn lại của tấm vải được để trống trơn. Khi được hỏi liệu ông sẽ vẽ gì để hoàn thành bức tranh, ông nói: “Ồ không, tôi phải dành chỗ để những chú chim bay chứ.”

Một trong những điểm tích cực nhất khi được ở trong một môi trường phát triển đó là nó trao cho bạn không gian để phát triển, nhưng bạn phải có chủ đích tìm kiếm và tạo ra những cơ hội phát triển đó. Bạn phải phát triển thói quen và kỷ luật thách thức bản thân.

Một trong những cách thức đầu tiên tôi sử dụng để thử thách bản thân là công khai mục tiêu của bản thân. Chẳng gì có khả năng thúc đẩy một người hơn thời hạn và các khán giả. Điều đó không có nghĩa là tôi luôn đạt được những mục tiêu của mình. Nhưng tôi nhận thấy rằng nếu nói với người khác về những dự định của mình, tôi sẽ làm việc chăm chỉ để không hề cảm thấy xấu hổ với những nỗ lực của mình ngay cả khi mọi người đang theo dõi.

Một cách thức khác mà tôi đã dùng để thử thách bản thân – kể cả khi tôi mới bắt đầu và đến tận ngày nay – là tìm kiếm một cơ hội phát triển thật lớn mỗi tuần, cố gắng thực hiện và học hỏi từ điều đó. Cho dù đó là một cuộc gặp gỡ với bạn bè, ăn trưa với một cố vấn, một hội nghị tôi đang tham dự hoặc một sự kiện phát biểu, nơi tôi có thể dành thời gian ngồi với các nhà lãnh đạo có tầm cỡ, tôi luôn chuẩn bị theo cùng một cách – bằng việc đặt ra năm câu hỏi trước thời điểm học hỏi đó. Tôi hỏi:

• **Điểm mạnh của họ là gì?** Đây là điều tôi sẽ học hỏi nhiều nhất.

• **Họ đang học tập điều gì?** Đây là cách tôi có thể nắm bắt được niềm đam mê của họ.

• **Tôi cần những gì bây giờ?** Điều này giúp tôi áp dụng những gì học được vào hoàn cảnh của mình.

• **Họ đã gặp ai, đã đọc gì, hoặc họ đã làm gì để giúp bản thân?** Điều này giúp tôi tìm kiếm những cơ hội phát triển bổ sung.

• **Tôi đã quên hỏi điều gì cần hỏi?** Điều này cho phép họ chỉ ra những thay đổi tôi cần phải thực hiện xét từ quan điểm của họ.

Một môi trường phát triển tốt sẽ không giúp bạn được nhiều nếu như bạn không làm mọi thứ trong khả năng của mình để tận dụng tối đa môi trường ấy. Giống như một doanh nhân được trao tiền để nắm bắt những cơ hội mới nhưng không bao giờ sử dụng số tiền ấy. Bạn phải nắm bắt những cơ hội phát triển mà mình có và tận dụng tối đa chúng bằng cách tự thách thức bản thân.

5. Tập trung vào khoảnh khắc

Những thay đổi chúng ta muốn tạo ra trong cuộc sống của mình chỉ có trong hiện tại. Những gì chúng ta làm bây giờ chi phối việc chúng ta là ai và đang ở đâu trong tương lai. Chúng ta sống và làm việc ở hiện tại. Như Harvey Firestone Jr. cho hay: “Hôm nay là thời điểm mọi thứ sẽ thực sự bắt đầu.” Nếu bạn cần thay đổi bản thân và môi trường của mình, đừng lo lắng về quá khứ của bạn.

“Hôm nay là thời điểm mọi thứ sẽ thực sự bắt đầu.”

– Harvey Firestone Jr.

Tôi đã đọc được rằng, cựu ngôi sao điện ảnh và nhà ngoại giao Shirley Temple Black đã học được sức mạnh của việc sống với hiện tại từ mẹ chồng của bà. Khi chồng bà, Charles, còn bé, ông đã hỏi mẹ mình: “Giây phút hạnh phúc nhất trong cuộc đời của mẹ là gì?”

“Thời điểm này, ngay bây giờ” người mẹ trả lời.

“Nhưng còn những khoảnh khắc hạnh phúc khác trong cuộc đời của mẹ thì sao? Còn khi mẹ đã kết hôn thì sao?” Charles hỏi.

Bà cười và nói: "Giây phút mẹ hạnh phúc nhất lúc đó chính là lúc đó. Còn giây phút hạnh phúc nhất của mẹ bây giờ là ngay lúc này. Con chỉ có thể sống trong thời điểm hiện tại. Đối với mẹ đó luôn là khoảnh khắc hạnh phúc nhất."

Mẹ Teresa nhận định: "Ngày hôm qua đã qua rồi. Ngày mai còn chưa tới. Chúng ta chỉ có hôm nay. Hãy bắt đầu thôi." Nếu bạn cần thay đổi bản thân và môi trường của mình, đừng ngần ngại quá khứ. Bạn không thể thay đổi nó. Đừng lo lắng về tương lai. Bạn không thể kiểm soát nó. Hãy tập trung vào khoảnh khắc hiện tại và những gì bạn có thể làm ngay bây giờ.

6. Tiếp tục tiến lên bất chấp những chỉ trích

Trong cuốn sách cổ điển The Science of Getting Rich (tạm dịch: Khoa học làm giàu), tác giả Wallace D. Wattles viết: "Đừng chờ đợi sự thay đổi của môi trường trước khi bạn hành động. Hãy thay đổi môi trường bằng hành động. Bạn có thể hành động dựa trên môi trường hiện tại để có thể chuyển mình sang một môi trường tốt hơn."[2]

Phát triển luôn xuất phát từ hành động, và hành động luôn mang lại những chỉ trích. Dù thế bạn vẫn cứ tiến lên. Để đạt được tiềm năng, bạn không chỉ phải thực hiện những gì người khác tin rằng bạn không thể làm được, mà còn cả những gì bạn thậm chí tin rằng mình không thể làm được. Hầu hết mọi người thường đánh giá thấp bản thân. Họ nhắm đến những điều họ biết mình có thể tiếp cận. Tuy nhiên, thay vào đó họ nên vươn tới mục tiêu quá tầm với của mình. Nếu không cố gắng tạo ra tương lai mình mong muốn, bạn sẽ phải chịu đựng tương lai mà mình nhận được.

Khi hành động để thay đổi bản thân và môi trường của mình, bạn hầu như sẽ luôn bị chỉ trích vì điều đó. Nhà thơ Ralph Waldo Emerson đã thừa nhận: "Bất cứ khi nào bạn quyết định làm gì đó, sẽ luôn có người nói với bạn rằng bạn sai. Luôn có những khó khăn nảy sinh khiến bạn tin rằng những người phê bình bạn đã đúng. Để lập ra một kế hoạch hành động và theo đuổi nó

đến cùng đòi hỏi bạn phải can đảm như một người lính. Hòa bình đồng nghĩa với những thắng lợi, nhưng để có những thắng lợi ấy, cần những con người quả cảm."

Khi tôi cảm thấy rằng mình cần thay đổi môi trường sự nghiệp, tổ chức đã đề nghị tôi đảm trách vị trí tốt nhất họ có. Đó là một việc rất hào phóng mà họ làm cho tôi, nhưng tôi biết chắc chắn rằng mình phải thay đổi và đi theo một hướng khác, vì vậy tôi đã từ chối đề nghị của họ. Thật không may, họ cảm thấy bị bỏ rơi. Và họ đã chỉ trích quyết định của tôi. Không sao. Như diễn giả Les Brown nói: "Ý kiến của ai đó về bạn không nhất thiết phải trở thành hiện thực của bạn." Lời lẽ của họ có thể khiến tôi tổn thương nhưng họ đã không làm cho tôi cảm thấy nghi ngờ về quyết định của mình.

"Bất cứ khi nào bạn quyết định làm gì đó, sẽ luôn có người nói với bạn rằng bạn sai."

– Ralph Waldo Emerson

Albert F. Geoffrey khẳng định: "Khi tự chịu trách nhiệm về cuộc đời mình, bạn không còn cần phải xin phép những người khác hoặc xã hội nói chung. Khi bạn xin phép tức là bạn đã cho ai đó quyền phủ quyết cuộc đời bạn." Trước khi thực hiện một thay đổi lớn, hãy tìm kiếm những lời khuyên khôn ngoan nếu có thể, nhưng tự bạn cần có những quyết định riêng. Bạn là người có trách nhiệm lớn nhất đối với những lựa chọn mà bạn đưa ra trong cuộc sống của mình.

MỘT GHI CHÚ DÀNH CHO CÁC NHÀ LÃNH ĐẠO

Khi tôi phát triển trong sự nghiệp và bắt đầu lãnh đạo các tổ chức lớn hơn, thách thức về phát triển cá nhân bắt đầu thay đổi. Nhu cầu phát triển của tôi luôn ở đó, và nhu cầu tìm kiếm những người hướng dẫn tôi không bao giờ thay đổi. Tuy nhiên, với tư cách là lãnh đạo của một tổ chức, tôi đã nhận ra rằng tạo ra một môi trường phát triển tích cực cho người khác là trách nhiệm

của mình. Tôi đã làm điều đó bằng cách sử dụng cùng một danh sách tạo ra vào năm 1973 và áp dụng nó để giúp đỡ người khác. Tôi cố gắng để tạo ra một nơi mà...

Những người khác *dẫn trước tôi.*

Tôi liên tục bị *thử thách.*

Trọng tâm của tôi là *tiến về phía trước.*

Bầu không khí luôn *khẳng định.*

Tôi thường xuyên ra khỏi vùng *an toàn* của mình.

Tôi hào hứng thức dậy mỗi sáng.

Thất bại không phải là *kẻ thù* của tôi.

Những người khác đang *phát triển*.

Mọi người mong muốn *thay đổi.*

Phát triển được *làm mẫu* và *kỳ vọng.*

Với tư cách là người lãnh đạo, trách nhiệm của tôi là chủ động tạo ra một môi trường như vậy. Đó là công việc khó khăn, nhưng nỗ lực bỏ ra luôn đáng giá. Nhiều người đã thành công, phát triển và trở thành lãnh đạo.

Khi các nhà lãnh đạo giao cho mọi người những vị trí khác nhau trong tổ chức, việc xem xét những gì họ làm được trong quá khứ là không đủ. Họ cũng phải xét đến những gì mọi người có thể làm nếu môi trường cho phép họ trưởng thành. Tương tự, giúp mọi người hiểu họ sẽ mất những gì khi rời khỏi một môi trường phát triển là một ý tưởng rất thú vị. Tôi luôn cố gắng làm điều đó trong suốt buổi phỏng vấn thôi việc với những người chuẩn bị rời khỏi bất kỳ tổ chức nào của tôi. Tôi sẽ nói với họ rằng: “Anh/chị sắp rời

khỏi một môi trường nơi sự phát triển là một ưu tiên và mọi người được khuyến khích và kỳ vọng phát triển. Nếu anh/chị không đến một môi trường tương tự, anh/chị đừng mong chờ có được kết quả như vậy. Và anh/chị sẽ phải nỗ lực nhiều hơn để tiếp tục phát triển.”

Một số người hiểu điều đó và đương đầu với những thách thức ở phía trước họ. Những người khác chỉ nhìn thấy những gì họ từng hy vọng sẽ là những đồng cỏ xanh hơn và không hiểu được tầm quan trọng của một môi trường tốt cho đến khi họ đụng phải những bức tường mà trước đây họ chưa từng trải qua.

Đừng bao giờ quên Nguyên tắc Môi trường: Phát triển hình thành trong những môi trường thuận lợi. Nếu bạn đang ở trong một môi trường phát triển tích cực, hãy biết ơn vì điều đó. Hãy cảm ơn những người đã giúp tạo ra nó, và trả ơn cho họ bằng cách phấn đấu để đạt được tiềm năng của bạn. Nếu không, hãy thực hiện những gì cần phải làm để thay đổi môi trường và bản thân bạn. Và nếu bạn là một nhà lãnh đạo, hãy làm mọi thứ trong khả năng của mình để phát triển bản thân và tạo ra môi trường thích hợp để những người khác cũng có thể phát triển. Nó sẽ là khoản đầu tư tốt nhất mà bạn có thể làm được với tư cách là một nhà lãnh đạo.

ÁP DỤNG NGUYÊN TẮC MÔI TRƯỜNG VÀO CUỘC SỐNG

1. Đánh giá môi trường phát triển hiện tại của bạn bằng cách trả lời đúng hay sai cho 10 điều sau đây:

1. Những người khác dẫn trước tôi.

2. Tôi liên tục bị thử thách.

3. Trọng tâm của tôi là tiến về phía trước.

4. Bầu không khí khẳng định.

5. Tôi thường xuyên ra khỏi vùng an toàn của mình.

6. Tôi hào hứng thức dậy mỗi sáng.

7. Thất bại không phải là kẻ thù của tôi.

8. Những người khác đang phát triển.

9. Mọi người mong muốn thay đổi.

10. Phát triển được làm mẫu và kỳ vọng.

Nếu bạn trả lời sai cho nhiều hơn năm điều, môi trường hiện tại của bạn có thể cản trở sự phát triển của bạn. Bạn sẽ cần phải xác định xem mình cần phải thay đổi hoặc cải thiện môi trường để đạt được tiềm năng của bản thân như thế nào.

2. Đánh giá nhu cầu phát triển cá nhân của bản thân trong ba lĩnh vực chính đã được đề cập trong chương này:

Loại đất thích hợp để phát triển: điều gì nuôi dưỡng tôi? Sự phát triển.

Sử dụng danh sách này hoặc tự mình tạo ra danh sách để đánh giá những gì nuôi dưỡng bạn:

Âm nhạc – Những bài hát nào giúp tôi thư giãn?

Suy nghĩ – Các ý tưởng có nghĩa gì với tôi?

Kinh nghiệm – Những trải nghiệm nào khiến tôi cảm thấy trẻ lại?

Bạn bè – Mọi người khuyến khích tôi làm điều gì?

Vui chơi giải trí – Những hoạt động nào giúp tôi lấy lại năng lượng?

Tinh thần – Những bài tập tinh thần nào giúp tôi mạnh mẽ hơn?

Hy vọng – Những ước mơ nào truyền cảm hứng cho tôi?

Gia đình – Những thành viên nào trong gia đình chăm sóc tôi?

Những món quà – Những phước lành nào tác động đến tôi?

Những kỷ niệm – Những hồi ức nào làm tôi mỉm cười?

Sách – Cuốn sách nào tôi đã đọc làm thay đổi tôi?

Loại khí để hít thở: điều gì giúp tôi sống sót? Mục đích.

Hãy xem lại các câu trả lời của bạn cho các câu hỏi ở phần cuối của Nguyên tắc Nhận thức và Nguyên tắc Nhất quán. Sử dụng chúng để phát triển một tuyên bố về mục đích cuộc đời của bạn. Đừng mong nó hoàn hảo hoặc tồn tại mãi mãi. Nó có thể sẽ tiếp tục phát triển và thay đổi như bạn, nhưng nó sẽ cho bạn một cảm giác mạnh mẽ hơn về hướng đi trong hiện tại.

Loại môi trường phù hợp để sinh sống: điều gì giúp tôi duy trì? Mọi người.

Hãy lập danh sách những người đang có ảnh hưởng lớn nhất đến cuộc đời bạn: bạn bè, gia đình, đồng nghiệp, chủ doanh nghiệp, người cố vấn, v.v.. Hãy chắc chắn đưa vào danh sách bất kỳ người nào mà bạn dành một khoảng thời gian đáng kể cho họ. Sau đó rà soát danh sách và xác định ai trong danh sách "lớn mạnh" hơn bạn: có tay nghề hơn hoặc có tài năng hơn, giỏi phát triển nghề nghiệp hơn, có tính cách kiên định hơn hoặc vượt trội hơn ở bất kỳ một khía cạnh cụ thể nào khác. Nếu phần lớn mọi người không thể giúp bạn phát triển, bạn cần tìm thêm những người sẽ giúp bạn thay đổi và phát triển.

3. Sự phát triển đáng kể sẽ không xảy ra trong cuộc sống nếu bạn không liên tục thách thức bản thân trong môi trường của mình. Hãy đặt mục tiêu cụ thể cho chính mình để vượt quá khả năng hiện tại. Ngoài ra, hãy xem lại lịch

làm việc của bạn trong tháng tiếp theo. Hãy tìm kiếm những cơ hội phát triển tiềm năng tốt nhất trong mỗi tuần và lên kế hoạch cho nó bằng cách đặt ra cho bản thân những câu hỏi trong chương này.

CHÚ THÍCH

[1]. Proverbs 13:20, niv.

[2]. Wallace D. Wattles, The Science of Getting Rich (tạm dịch: Khoa học làm giàu) (Holyoke, MA: Elizabeth Towne, 1910), 105.

Chương 7
NGUYÊN TẮC THIẾT KẾ

Để tối đa hóa sự phát triển, hãy đưa ra các chiến lược

"Nếu bạn không tự thiết kế bản kế hoạch cuộc đời mình, nhiều khả năng bạn sẽ rơi vào kế hoạch của người khác.

Và hãy đoán xem họ lập kế hoạch gì cho bạn?

Chắc chắn là không nhiều đâu."

— Jim Rohn

Khoảng thời gian yêu thích của bạn trong năm là thời điểm nào? Giáng sinh chăng? Hay sinh nhật của bạn? Hay khi trăm hoa đua nở vào mùa xuân? Hay là kỳ nghỉ hè rộn rã? Khi các con trở lại trường học? Hay lúc bắt đầu mùa giải bóng đá? Khi những chiếc lá thay màu? Đó là lúc nào? Tôi có thể cho bạn biết thời gian yêu thích của tôi. Đó là tuần sau Giáng sinh.

NHÌN LẠI QUÁ KHỨ - LẬP KẾ HOẠCH CHO TƯƠNG LAI

Vào buổi chiều ngày lễ Giáng sinh, sau khi các cháu đã mở hết quà của mình và khi mọi huyên náo đã lắng dịu, tôi không thể kìm mình được nữa, bởi vì tôi biết đó là lúc tôi được làm một trong những công việc tôi yêu nhất mỗi năm. Tôi âm thầm suy nghĩ trong khi các thành viên khác đang xem tivi hoặc ngủ trưa. Trên bàn làm việc của tôi là cuốn sổ lịch hẹn từ năm trước và một cuốn sổ tay màu vàng. Bắt đầu từ chiều hôm đó và kéo dài cả tuần sau cho tới tận đêm Giao thừa, tôi dành thời gian xem lại lịch trình cả năm của mình. Tôi xem lại mọi cuộc hẹn, cuộc họp, cam kết và hoạt động theo từng giờ – từ 359 ngày trước đó. Và tôi đánh giá từng việc một.

Tôi xem kỹ lại những buổi nói chuyện của mình và đánh giá những gì nên làm nhiều hơn, những gì nên làm ít hơn, và những gì tôi nên loại bỏ hoàn toàn. Tôi nhìn vào những cơ hội phát triển đã theo đuổi và đánh giá cơ hội nào đem lại nhiều lợi ích và cơ hội nào không.

Tôi nhìn lại tất cả các cuộc họp và các cuộc hẹn đã có rồi xác định nên tăng lên hay loại bỏ cuộc hẹn/họp nào.

Tôi cũng xem tôi đã dành bao nhiêu thời gian để làm những việc mà tôi nên ủy thác cho người khác. (Tôi cũng xét lại những việc đã ủy thác và cân nhắc lại liệu có nên yêu cầu hỗ trợ hoặc ủy thác cho một ai đó khác.)

Tôi cũng xem liệu tôi đã dành đủ thời gian cho gia đình hay chưa. Tôi cũng lập một danh sách những việc mà Margaret và tôi đã làm cùng nhau trong năm đó, và tôi sẽ đưa cô ấy đi ăn tối vào hôm nào đó để chúng tôi có thể hồi tưởng lại và tận hưởng chúng một lần nữa. Đó là một buổi tối lãng mạn và luôn kết thúc tuyệt vời!

Tôi cố gắng xét đến mỗi giờ được sử dụng trong năm trước. Và giá trị của điều đó là gì? Nó giúp tôi định hình các chiến lược cho năm tới. Bởi vì tôi làm việc này mỗi năm (và trong nhiều thập kỷ), nên tôi trở nên tập trung, có chiến lược và hiệu quả hơn mỗi năm. Thậm chí nếu tôi có một năm khó khăn hoặc thiếu hiệu quả so với những gì bản thân mong muốn, đó không bao giờ là một sự mất mát, bởi tôi học hỏi được rất nhiều từ năm đó và cố gắng cải thiện tình hình trong năm tới. Không gì có thể thay thế được chiến lược. Để tối đa hóa sự phát triển, bạn phải đưa ra các chiến lược. Đó là Nguyên tắc Thiết kế.

NHỮNG BÀI HỌC CUỘC ĐỜI

Hầu hết mọi người cho phép cuộc sống của họ cứ thế diễn ra. Họ trôi dạt lững lờ. Họ chờ đợi. Họ phản ứng lại. Và cho đến khi đã sống quá nửa cuộc đời, họ mới nhận ra mình nên chủ động và có chiến lược hơn. Tôi hy vọng bạn không phải là người như vậy. Còn nếu đúng thế, tôi muốn khuyến khích

bạn phát triển ý thức mạnh mẽ hơn về sự khẩn cấp và có chủ đích. Khi bạn lên kế hoạch và thiết kế các chiến lược cho cuộc sống và sự phát triển của mình, tôi muốn chia sẻ với bạn một số điều mà bản thân tôi đã học được và nó đã hỗ trợ tôi trong quá trình phát triển như thế nào.

1. Cuộc sống vốn dĩ rất đơn giản nhưng để giữ được sự đơn giản đó thì rất khó

Dù người khác có nói gì đi nữa, tôi vẫn tin rằng cuộc sống khá đơn giản. Đó là vấn đề về việc nhận thức được giá trị của bạn, đưa ra một số quyết định quan trọng dựa trên các giá trị đó, và sau đó quản lý những quyết định trên cơ sở hằng ngày. Việc đó khá đơn giản. Và ít nhất về mặt lý thuyết, chúng ta càng sống lâu hơn và học hỏi được nhiều điều hơn, chúng ta càng có được nhiều kinh nghiệm và kiến thức hơn và vì thế cuộc sống của chúng ta càng trở nên đơn giản hơn. Nhưng cuộc sống cũng trở nên phức tạp theo cách riêng, và chỉ với nỗ lực rất lớn, chúng ta mới có thể giữ cho cuộc sống của mình đơn giản.

Một vài năm trước tôi đã tham dự một cuộc hội thảo về Chiến lược Toàn cầu dành cho các Nhà lãnh đạo. Khi ở đó, chúng tôi đã được chia thành các nhóm để dành thời gian suy nghĩ về chiến lược. Tôi may mắn được ở cùng nhóm với Neil Cole. Mặc dù không biết anh ấy trước đó, nhưng tôi đã rất ấn tượng trước khả năng thiết kế những chiến lược đơn giản mà hiệu quả của Neil trong phần thảo luận của chúng tôi.

Trong giờ giải lao, tôi đã nhờ Neil tư vấn thiết kế một chiến lược để phát triển các nhà lãnh đạo toàn cầu. Anh ấy trả lời: “Bí mật được tìm thấy trong sự đơn giản.” Sau đó anh ấy đã chia sẻ với tôi ba câu hỏi mà theo anh sẽ là chìa khóa để khiến một chiến lược trở nên hiệu quả. Chúng gồm:

• **Nó có thể được tiếp nhận bởi cá nhân không?** Một ý nghĩa sâu sắc – nó phải được tiếp thu và làm thay đổi tâm trí người lãnh đạo.

• **Nó có thể được lặp lại dễ dàng?** Đơn giản – nó phải được chuyển giao chỉ sau một cuộc gặp gỡ ngắn ngủi.

• **Nó có thể được truyền tải một cách chiến lược không?** Một cách truyền đạt phổ thông – nó phải được truyền bá trên toàn cầu đến mọi ngữ cảnh văn hóa.

Cuộc gặp gỡ với Neil đã tạo ấn tượng mạnh mẽ đến tôi. Sau đó, tôi đã sử dụng những câu hỏi này tại EQUIP khi chúng tôi phát triển chiến lược Một Triệu Lãnh đạo Ủy thác để đào tạo một triệu nhà lãnh đạo trên toàn cầu. Sau cuộc trò chuyện đó, tôi cũng quyết tâm thiết kế cuộc sống của mình càng đơn giản càng tốt, bằng cách khám phá và phát triển các hệ thống cho sự thành công của tôi. Những hệ thống này giúp tôi chiến đấu chống lại sự phức tạp trong cuộc sống hằng ngày. Tôi tin rằng chúng cũng có thể giúp bạn. Khi thiết kế các chiến lược phát triển, hãy luôn nhớ thiết kế sao cho chúng phù hợp với mỗi cá nhân, có thể lặp lại và có thể truyền tải. Một chiến lược tuyệt vời sẽ không mang lại hiệu quả nếu bạn không thể sử dụng nó.

2. Thiết kế cuộc sống quan trọng hơn thiết kế nghề nghiệp

Nữ diễn viên từng đoạt giải Oscar – Reese Witherspoon – cho hay: “Nhiều người lo lắng quá nhiều về việc quản lý sự nghiệp nhưng lại hiếm khi dành một nửa năng lượng đó để quản lý cuộc sống của họ. Tôi muốn tạo ra cuộc sống tốt nhất có thể, chứ không chỉ dừng lại ở công việc. Có sống tốt thì công việc mới tốt.”

Tôi nghĩ lời khuyên của Witherspoon chỉ đúng một phần: Nếu bạn lên kế hoạch tốt cho cuộc sống của mình, thì sự nghiệp của bạn sẽ tự điều chỉnh theo. Vấn đề là hầu hết mọi người không dành nhiều thời gian để lên kế hoạch cho sự nghiệp của họ. Họ dành nhiều thời gian để lên kế hoạch cho Giáng sinh hoặc kỳ nghỉ của họ. Tại sao vậy? Bởi vì mọi người tập trung vào những gì họ nghĩ là sẽ mang lại cho bản thân những điều tuyệt vời nhất.

Nếu bạn không tin rằng mình có thể thành công trong cuộc sống về lâu dài, bạn sẽ ít chú ý đến việc lên kế hoạch sao cho phù hợp.

Lập kế hoạch cho cuộc sống của bạn là tìm kiếm bản ngã, biết rõ bạn là ai, và sau đó tùy chỉnh thiết kế cho sự phát triển của bạn. Một khi bạn vẽ được bản thiết kế chi tiết cho cuộc sống của mình, bạn có thể áp dụng nó vào sự nghiệp.

3. Cuộc sống không phải là một buổi tổng duyệt trang phục!

Như bạn có thể đoán ngay bây giờ, tôi là một độc giả lâu năm của bộ truyện Peanuts của tác giả Charles Schulz. Schulz đã chiếm được cảm tình của nhiều người khi Charlie Brown nói với Linus: "Cuộc sống quá khó khăn với tôi. Tôi đã nhầm lẫn từ ngày được sinh ra. Tôi nghĩ rằng toàn bộ rắc rối đó là chúng ta bị ném vào đời quá nhanh. Chúng ta không được chuẩn bị."

Linus đáp lại: "Cậu muốn gì?... Một cơ hội để chuẩn bị à?"

Không có chuyện chuẩn bị cho cuộc sống, không có cuộc tập dượt nào, nhưng đó lại là cách suy nghĩ của nhiều người. Mỗi người trong chúng ta bước lên sân khấu lạnh lẽo, không có sự chuẩn bị, và chúng ta phải vừa đi vừa khám phá. Việc đó có thể lộn xộn. Chúng ta thất bại. Chúng ta phạm sai lầm. Nhưng chúng ta vẫn cần phải nỗ lực hết sức từ đầu.

Tiếc nuối vì đã không chủ động đủ là vấn đề chung mà mọi người gặp phải khi nhìn lại cuộc đời họ. Trong cuốn Aspire, Kevin Hall nói về một chuyến đi mà ông đã thực hiện cùng với một nhóm hướng đạo sinh và mong muốn truyền cảm hứng để họ đặt ra những mục tiêu táo bạo cho bản thân. Ông đã làm điều đó bằng cách kể lại một nghiên cứu về những giám đốc điều hành thành công đã nghỉ hưu do Gerald Bell, một nhà khoa học hành vi nổi tiếng, tiến hành. Hall viết:

Tôi đã nói với họ câu trả lời của các giám đốc điều hành 70 tuổi, khi bác sĩ Bell hỏi họ sẽ làm gì khác nếu họ có thể sống một lần nữa.

Phản ứng của họ, một câu trả lời được xếp hạng cao hơn bất kỳ câu trả lời nào khác, đó là: (1) *Tôi nên chịu trách nhiệm về cuộc sống của mình và đặt ra các mục tiêu sớm hơn. Cuộc sống không phải là một buổi thực hành, đó là thực tế…*

Tôi đã chia sẻ những câu trả lời khảo sát còn lại với các hướng đạo sinh: *2) Tôi sẽ chăm sóc sức khỏe của mình tốt hơn. 3) Tôi sẽ quản lý tiền của tôi tốt hơn.*
4) Tôi sẽ dành nhiều thời gian hơn với gia đình.
5) Tôi sẽ dành nhiều thời gian hơn để phát triển cá nhân. 6) Tôi sẽ giải trí nhiều hơn. 7) Tôi sẽ lên kế hoạch cho sự nghiệp của mình tốt hơn. 8) Tôi sẽ cho đi nhiều hơn.[1]

"Bạn chỉ sống một lần. Nhưng nếu bạn làm đúng, một lần là đủ."

– Fred Allen

Chúng ta không được tập dượt cho cuộc sống. Chúng ta phải làm tốt nhất có thể trong hiện tại. Nhưng chúng ta có thể học hỏi từ những người đi trước, những người như các giám đốc điều hành được bác sĩ Bell nghiên cứu. Họ có thể truyền cảm hứng để chúng ta lên kế hoạch tốt nhất có thể và sau đó nỗ lực hết sức. Diễn viên hài Fred Allen từng nói: "Bạn chỉ sống một lần. Nhưng nếu bạn làm đúng, một lần là đủ."

4. Khi lập kế hoạch cuộc sống, hãy nhân đôi mọi thứ

Quan điểm của tôi về cuộc sống rất lạc quan và kết quả là những kỳ vọng đối với bản thân và người khác của tôi có phần không thực tế. Qua thời gian, tôi đã học được rằng những điều quan trọng trong cuộc sống mà thường mất nhiều thời gian hơn và tốn kém hơn dự kiến. Điều đó đặc biệt đúng khi nói đến việc phát triển cá nhân. Vậy tôi phải làm gì để bù đắp lại việc đó? Tôi nhân đôi mọi thứ. Nếu tôi nghĩ việc gì đó sẽ mất một giờ để thực hiện, tôi sẽ lên kế hoạch gấp đôi thời gian để tránh rắc rối. Nếu tôi nghĩ một dự án sẽ

mất một tuần để hoàn thành, tôi sẽ dành ra hai tuần. Nếu tôi nghĩ rằng một mục tiêu sẽ tiêu tốn 1.000 đô-la, tôi dự kiến 2.000 đô-la. Hai không phải là một con số kỳ diệu – nhưng nó hiệu quả với tôi. Tôi đã phát hiện ra rằng nhân đôi mọi thứ giúp sự lạc quan của tôi có phần thực tế hơn.

Tôi biết bản thân là một người thiếu kiên nhẫn, nhưng tôi nghĩ tất cả mọi người đều tự nhiên mong muốn mọi thứ đến với họ một cách nhanh chóng và dễ dàng, bao gồm cả việc phát triển cá nhân. Bí mật ở đây là không nên muốn nhiều hơn hoặc muốn việc nào đó diễn ra nhanh hơn. Cần dành thêm thời gian và sự chú ý vào những gì bạn có và những gì bạn có thể thực hiện ngay bây giờ. Bạn hãy dành ra gấp ba lần nỗ lực và năng lượng để phát triển. Và cho phép mình phát triển chậm rãi và chắc chắn. Hãy nhớ rằng một cây bí ngòi hoặc một cây cà chua phát triển trong một vài tuần, ra quả trong vài ngày hoặc vài tuần, và chết khi đợt sương giá đầu tiên kéo đến. Để so sánh, một cây phát triển chậm – qua nhiều năm, nhiều thập kỷ, hay thậm chí hàng thế kỷ; nó ra trái trong nhiều thập kỷ; và nếu khỏe mạnh, nó chống lại được băng giá, gió bão và cả hạn hán.

Khi thiết kế các chiến lược phát triển, hãy dành ra thời gian và nguồn lực bạn cần. Bao nhiêu cũng được, miễn là hợp lý với bạn, và hãy nhân đôi số lượng của chúng. Điều đó sẽ giúp bạn không trở nên chán nản và bỏ cuộc quá sớm.

PHÁT TRIỂN CHIẾN LƯỢC, DỰA VÀO CÁC HỆ THỐNG

Hầu hết các thành tựu trong cuộc sống đều dễ đạt được hơn nếu bạn tiếp cận chúng một cách có chiến lược. Hiếm khi nào một cách tiếp cận ngẫu nhiên đối với bất cứ điều gì lại dẫn đến thành công. Và thậm chí một cách tiếp cận không chiến thuật có thành công vài lần đi nữa thì nó cũng không có khả năng lặp lại. Vậy làm thế nào bạn có thể đạt được một thành tựu gì đó một cách có chiến lược trên cơ sở thường xuyên? Bằng cách tạo ra và sử dụng các hệ thống. Một trong những bí mật lớn nhất về phát triển cá nhân và hiệu quả công việc cao của tôi là sử dụng các hệ thống cho mọi thứ.

Tôi có một hệ thống để phát triển cá nhân và thu thập thông tin. Tôi cố gắng đọc bốn cuốn sách mỗi tháng. Tôi chọn hai cuốn mà mình có thể đọc lướt qua và hai cuốn mà tôi thực sự muốn đào sâu. Tôi cũng nghe đĩa CD trên ô tô. Khi còn là một mục sư thuyết pháp hằng tuần, tôi nghe năm CD mỗi tuần. Tôi sẽ nghe mỗi CD trong năm phút. Nếu nó không hay, tôi sẽ dừng lại. Nếu hay, tôi sẽ nghe toàn bộ. Nếu nó tuyệt vời, tôi sẽ dừng nghe sau năm phút và đặt đĩa CD sang một bên rồi chép ra giấy để đọc.

Tôi có một hệ thống để lưu trữ những câu chuyện, các trích dẫn và các bài báo thú vị mà mình đã đọc. Nếu tôi tìm thấy một bài viết yêu thích, tôi cắt nó ra khỏi tờ báo hoặc tạp chí, viết tên của tập lưu trữ lên đầu trang đã cắt và để trợ lý của tôi sắp xếp vào các tập. Lúc đọc sách, khi tìm thấy một trích dẫn hoặc câu chuyện yêu thích, tôi đánh dấu trang, viết tên chủ đề để phân loại, và số trang mà nó có thể được tìm thấy vào phía trong bìa trước của cuốn sách. Khi đọc xong cuốn sách, tôi đưa nó cho trợ lý, và cô ấy sẽ phô-tô lại những trích dẫn hoặc đánh thành văn bản, và đặt chúng trong các tập trích dẫn của tôi.

Việc này đã làm thay đổi cuộc đời tôi. Hầu hết những người mà tôi biết dành thời gian để phát triển cá nhân lại không dành thời gian để nắm bắt những suy nghĩ và những ý tưởng tốt nhất mà họ gặp phải. Họ dành hàng giờ hoặc nhiều ngày để tìm kiếm một câu chuyện họ từng đọc hoặc một trích dẫn mà họ không thể nhớ được. *Hình như gần đây mình đã đọc về vấn đề này rồi thì phải?* họ tự hỏi. Giờ tìm nó ở cuốn sách nào đây? Họ có thể tìm thấy nó. Hoặc có thể không. Bạn biết tôi mất bao nhiêu thời gian để tìm kiếm một điều đã từng đọc và muốn nhớ lại không? Hai phút hoặc ít hơn. Thường thì tôi có thể tới bàn làm việc và có được thông tin đó trong vòng một phút. Nếu tôi không thể nhớ lại tên tập lưu trữ và phải kiểm tra lại hai hoặc ba chủ đề, tôi có thể mất đến năm phút.

Tôi có một hệ thống để tư duy. Tôi lưu khoảng một chục đoạn trích dẫn hoặc các ý tưởng trong ứng dụng Ghi chú trên chiếc điện thoại mà tôi luôn mang theo bên mình. Tôi trích dẫn chúng suốt cả ngày để chúng thực sự được in

sâu vào tâm trí và trái tim tôi. Khi đi bơi mỗi ngày, tôi chọn một hoặc hai ý tưởng (hoặc đôi khi là một vài câu cầu nguyện) để nghĩ tới trong lúc bơi. Và tôi cũng có chiếc ghế suy tưởng của mình. Nếu tôi tỉnh dậy giữa đêm, vốn thường xuyên diễn ra, tôi sẽ cầm sổ đi xuống văn phòng để suy nghĩ và viết.

Tôi có một hệ thống để viết. Trước khi bắt đầu một chuyến đi dài ngày, có thể kéo dài từ hai đến ba tuần, tôi dành một ngày hoặc lâu hơn để chuẩn bị những gì cần phải viết. Nếu tôi đang viết một cuốn sách, tôi tạo ra một cuốn sổ tay gồm các tài liệu. Nếu bản thảo của cuốn sách có 15 chương (như cuốn này), tôi tạo ra một cặp tài liệu lưu trữ với 15 mục đánh dấu. Nếu tôi có ý tưởng gì về một chương cụ thể, tôi sẽ đục lỗ và đặt nó vào một mục. Tôi cũng tìm trong tập tin lưu trữ các trích dẫn và các bài báo của mình và phô-tô bất kỳ tài liệu nào mà tôi nghĩ rằng tôi muốn sử dụng cho chương đó. Tôi dập lỗ những trang này và đặt chúng bên cạnh mục đó. Nếu từng viết một bài học về chủ đề đó, tôi phô-tô lại, dập lỗ và đặt nó vào mục lưu trữ. Đến khi hoàn tất, tôi đã có một tập lưu trữ các tài liệu tự tay chọn cho mỗi chương. Với điều đó, một cuốn sổ tay, băng ghi âm và một cây bút, tôi đã sẵn sàng cho việc viết lách cho dù đang ở trên máy bay, trong một phòng khách sạn hoặc ở nhà người thân.

Tôi có một hệ thống để lên kế hoạch cho công việc hằng ngày của mình. Tôi nhìn vào lịch làm việc của mình trong sáu tuần tiếp theo, vì vậy tôi biết những gì sắp diễn ra và có thể lên kế hoạch cho công việc. Và mỗi buổi sáng, tôi xem lại lịch trình của mình trong ngày và tự hỏi: Sự kiện chính hôm nay là gì? Tôi biết rõ điều gì là quan trọng nhất phải được thực hiện ngày hôm đó, cho dù xảy ra bất cứ chuyện gì.

Tôi thậm chí có các hệ thống về việc xếp hàng và các hoạt động thường ngày khác. Ví dụ, nếu tôi đang định xem một trận bóng bầu dục với bạn bè và tiến đến quầy bán thức ăn, nếu có ba hàng, tôi đứng ở một hàng và yêu cầu bạn bè đứng trong hai hàng còn lại. Khi một trong số chúng tôi đến được quầy phục vụ đầu tiên, tất cả chúng tôi sẽ đi đến chỗ người đó và đặt món. Bằng cách đó, chúng tôi tiết kiệm được khá nhiều thời gian.

Các chiến lược và hệ thống là một cách sống đối với tôi. Michael Gerber, tác giả cuốn The E-Myth (Để xây dựng doanh nghiệp hiệu quả[******]), nói rằng: "Các hệ thống cho phép người bình thường đạt được những kết quả phi thường theo hướng có thể đoán trước. Tuy nhiên, nếu không có một hệ thống, ngay cả những người phi thường cũng cảm thấy khó có thể đạt được những kết quả thậm chí bình thường nhất theo hướng có thể đoán trước." Tôi hoàn toàn đồng ý với điều đó.

Một hệ thống là gì? Đó là một quá trình cho phép đạt được một mục tiêu dựa trên các nguyên tắc thực tiễn cụ thể, có trật tự, lặp lại được theo hướng có thể đoán trước. Các hệ thống tận dụng tối đa hiệu quả của thời gian, tiền bạc, và khả năng của bạn. Chúng là những công cụ tuyệt vời để phát triển cá nhân. Hệ thống mang tính tính xác, có chủ đích và thực tế. Chúng thực sự hiệu quả – dù nghề nghiệp, trình độ, tài năng hay kinh nghiệm của bạn là gì. Chúng cải thiện hiệu suất lao động của bạn. Một cuộc sống không có bất kỳ hệ thống nào là một cuộc sống mà người đó phải đối mặt với mọi nhiệm vụ và thách thức với hai bàn tay trắng.

"Các hệ thống cho phép người bình thường đạt được những kết quả phi thường theo hướng có thể đoán trước."

– Michael Gerber

HỆ THỐNG BAO GỒM NHỮNG GÌ?

Nếu muốn tận dụng tối đa sự phát triển cá nhân bằng cách đạt được nhiều nhất có thể từ những nỗ lực của bản thân và thực hiện việc đó sao cho hiệu quả nhất, bạn cần phát triển các hệ thống riêng phù hợp với mình. Hệ thống mang tính cá nhân vì nó cần phải được thiết kế riêng cho bạn. Tuy nhiên, khi nỗ lực tạo ra chúng, bạn hãy tuân theo các nguyên tắc sau:

1. Các hệ thống hiệu quả tính đến bức tranh toàn cảnh

Stephen Covey nhận định: “Chúng ta có thể rất bận rộn, chúng ta có thể rất hiệu quả, nhưng chúng ta sẽ chỉ thực sự hiệu quả khi bắt đầu với dự đoán về kết quả trong đầu.” Khi tôi bắt đầu tạo ra các hệ thống để phát triển cá nhân, chúng phải hướng đến các mục đích cụ thể. Tôi biết mình sẽ gắn bó với việc diễn thuyết cả đời. Tôi biết mình sẽ dẫn dắt mọi người và các tổ chức. Khi gần 30 tuổi, tôi nhận ra rằng mình muốn viết sách. Những nỗ lực của tôi phải hỗ trợ và nâng cao khả năng của bản thân trong những lĩnh vực đó.

Những người nổi trội, dù theo đuổi nghề nghiệp nào, cũng phát triển hệ thống để giúp họ đạt được mục tiêu lớn nhất. Một ví dụ điển hình về điều đó là sự chuẩn bị của Muhammad Ali cho trận đấu “Cuộc thư hùng trong rừng già” với George Foreman vào ngày 30 tháng 10 năm 1974. Sự thật Ali là một vận động viên đỉnh cao – NGƯỜI GIỎI NHẤT, theo ông. Nhưng về thể chất anh không thể đánh lại Foreman, một tay đấm mạnh mẽ. Không ai nghĩ rằng Ali có bất kỳ cơ hội nào.

Joe Frazier và Ken Norton từng đánh bại Ali trước đây, và George Foreman đã đánh bại cả hai võ sĩ đó ở hiệp đấu thứ hai. Nhưng Ali có thể thấy được điểm yếu của Foreman – thiếu sức bền – và Ali đã tìm ra một hệ thống cho phép anh vượt qua võ sĩ quyền Anh mạnh hơn mình. Ali gọi nó là “Nhử mồi[*******]”. Ali sẽ tựa vào dây bao võ đài, che chắn trong khi Foreman tung ra những cú đấm mạnh mẽ, cố tìm cách đo ván anh. Trong vòng bảy hiệp đấu, Foreman đã tung ra hàng trăm cú đấm, và Ali đã cố gắng chống chọi cầm chừng. Vào hiệp đấu thứ 8, Ali thấy Foreman đã thấm mệt. Đó là khi Ali tấn công Foreman bằng một loạt cú đấm và giành chức vô địch thế giới.

Bận rộn thôi không đủ. Nếu bạn đang bận rộn lên kế hoạch, bận đọc sách và bận tham gia các hội nghị, nhưng chúng không nhắm đến các lĩnh vực cần thiết cho thành công của bạn, thì bạn đang tốn công vô ích. Như một câu nói cho hay, bất hạnh là không biết mình muốn gì và cố sống cố chết để đạt được nó.

Bất hạnh là không biết mình muốn gì và cố sống cố chết để đạt được nó.

Mục tiêu lớn của bạn là gì? Bạn phải phát triển để đạt được mục đích của mình trong những lĩnh vực nào? Tác giả, Giáo sư C. S. Lewis từng nói: "Mỗi người được tạo nên từ một số chủ đề." Chủ đề của bạn là gì? Và bạn có thể đưa ra những hệ thống nào để phát triển bản thân trong hiện tại và tương lai? Tôi đã phải ngừng đọc những cuốn sách giải trí để đọc những cuốn giúp tôi phát huy sức mạnh của bản thân. Tôi cũng tham dự hai khóa đào tạo kỹ năng đọc nhanh để giúp cải thiện khả năng đọc. Bạn phải làm gì?

2. Các hệ thống hiệu quả sử dụng các ưu tiên

Một hệ thống sẽ hỗ trợ bạn rất hạn chế nếu nó không tính đến các ưu tiên của bạn. Brian Tracy cho hay: "Có lẽ câu hỏi hay nhất của bạn có thể ghi nhớ và lặp lại nhiều lần đó là, 'Ngay lúc này, tôi sử dụng hiệu quả nhất thời gian của mình cho hoạt động nào?'" Câu trả lời cho câu hỏi đó sẽ định hình bất kỳ hệ thống nào mà bạn tự tạo ra cho bản thân. Bạn cũng nên tự hỏi: "Khoảng thời gian quý báu nhất của tôi là khi nào?" bởi vì bạn sẽ luôn muốn tận dụng tối đa thời điểm đó. Đối với tôi đó là buổi sáng. Khi nhận ra điều đó, tôi đã không sắp xếp bất kỳ cuộc họp nào vào buổi sáng. Đó là 30 năm trước. Hãy tưởng tượng xem bao nhiêu thời gian quý giá của tôi đã bị sử dụng sai cách nếu tôi cho phép mình gặp gỡ mọi người, việc mà tôi có thể làm vào bất cứ lúc nào, trong quãng thời gian năng suất nhất của mình.

"Mỗi người đều được tạo nên từ một số chủ đề."

– C. S. Lewis

Tôi đưa ra quyết định đó khá dễ dàng. Những người khác thì gặp khó khăn hơn. Tôi là người biết tận dụng cơ hội, và tôi có xu hướng muốn làm mọi thứ. Một thì tốt nhưng bốn còn tốt hơn. Tôi thích nói đồng ý. Tôi rất khó nói lời từ chối. Kết quả là, tôi phải tham gia vào quá nhiều việc. Để giải quyết điều đó, tôi đã phải phát triển một hệ thống. Tôi không còn được phép phản

hồi những yêu cầu về thời gian của tôi. Thay vào đó, những yêu cầu ấy được gửi đến một nhóm, họ sẽ quyết định tôi có chấp nhận diễn thuyết hay có yêu cầu khác. Chúng tôi yêu mến gọi họ là Ủy ban Cái rìu. Tại sao? Bởi vì họ "đốn gục" 90% yêu cầu được gửi đến. Đó là hệ thống duy nhất mà tôi có thể tìm thấy buộc tôi phải duy trì các ưu tiên của mình khi sử dụng thời gian của bản thân.

Bạn cần có những hệ thống nào để giúp duy trì các ưu tiên của mình? Và bạn cần trao trọng trách và quyền lực cho những người nào để họ có thể giúp đỡ bạn?

3. Các hệ thống hiệu quả phải sử dụng đo lường

Jack Welch, cựu CEO của General Electric, khẳng định: "Chiến lược trước hết là để cố gắng hiểu bạn đang đứng ở đâu trong thế giới ngày nay. Không phải nơi bạn muốn đến hay hy vọng sẽ đến, mà là nơi bạn đang đứng. Sau đó là tìm hiểu nơi bạn muốn đến trong năm năm nữa. Cuối cùng là đánh giá các cơ hội thực tế để bạn có thể đi từ đây đến đó." Cả ba hành động này – biết bạn đang ở đâu, bạn muốn đến đâu và các cơ hội để được đến đó – có điểm chung nào? Sự đo lường. Bất kỳ tiến độ nào cũng đòi hỏi khả năng đo lường, và vì lý do đó, hệ thống của bạn phải bao gồm một cách đánh giá các kết quả của bạn.

Khi lần đầu tiên từ San Diego chuyển đến Atlanta, tôi đã rất ngạc nhiên trước tình hình giao thông tắc nghẽn và khó khăn trong khu vực này. Đường sá có vẻ lạc hậu hơn so với sự phát triển dân số hàng chục năm. Tôi không thể làm bất cứ điều gì để thay đổi đường sá, nhưng tôi đã quyết tâm cải thiện khả năng đi lại của mình. Giải pháp của tôi là gì? Trong sáu tháng đầu tiên, tôi đã tìm ra những tuyến đường khác dẫn tới những địa điểm tôi hay đến, sau đó đo độ dài và thời gian di chuyển trên mỗi quãng đường. Tôi phát hiện ra năm tuyến đường khác nhau để đến sân bay Atlanta, và tôi biết phải đi theo đường nào dựa vào thời điểm trong ngày và tình hình giao thông khác nhau. Tôi có thể làm lái xe thuê ấy chứ!

H. James Harrington, cựu kỹ sư, giám đốc điều hành của IBM, người đi tiên phong về cải tiến hiệu quả, nói: “Đo lường là bước đầu tiên dẫn đến việc kiểm soát và cuối cùng dẫn đến sự cải thiện. Nếu bạn không thể đo lường điều gì đó, bạn không thể hiểu nó. Nếu không thể hiểu nó, bạn không thể kiểm soát nó. Nếu không thể kiểm soát nó, bạn không thể cải thiện nó.”

Khi mọi người biết công việc của họ được theo dõi, năng suất của họ đã tăng lên.

Hãy suy nghĩ về điều này: Các doanh nhân sẽ ở đâu nếu họ không biết cách nào đo lường lợi nhuận của mình? Người bán hàng và nhân viên tiếp thị sẽ ở đâu nếu họ không biết có bao nhiêu khách hàng tiềm năng trở thành khách hàng thực sự và bao nhiêu người đã tương tác với quảng cáo? Các đội thể thao sẽ ở đâu nếu họ không biết tỷ số của trận đấu? Đo lường là chìa khóa để cải thiện. Trên thực tế, đo lường thậm chí có thể tạo ra sự cải tiến. Các nhà nghiên cứu đã tiến hành các thí nghiệm về năng suất làm việc tại nhà máy Hawthorne ở ngoại ô Chicago trong những năm 1930, họ khám phá ra rằng, khi mọi người biết công việc của họ được theo dõi, năng suất của họ đã tăng lên. Các nhà nghiên cứu gọi đó là Hiệu ứng Hawthorne.

Đo lường tạo ra sự khác biệt. Nó cho phép bạn đặt ra mục tiêu, đánh giá tiến độ, đánh giá kết quả, và chẩn đoán các vấn đề. Nếu bạn muốn kích thích tiến trình phát triển của bạn và đánh giá kết quả, hãy tích hợp sự đo lường vào hệ thống của bạn.

4. Các hệ thống hiệu quả bao gồm sự ứng dụng

Dù bạn có những bản thiết kế đẹp nhất thế giới cho công trình nhà ở ấn tượng nhất đi nữa, thì chúng có giá trị gì nếu không có kế hoạch xây dựng đi kèm? Không nhiều giá trị cho lắm. Đó là lý do tại sao William Danforth, người sáng lập Nestlé Purina, đã phát biểu rằng: “Chẳng có kế hoạch nào được gọi là hiệu quả nếu bạn không bắt tay vào làm gì đó.”

Tôi là một người hâm mộ đội bóng bầu dục Đại học Bang Ohio trong nhiều thập kỷ, và trong nhiều năm khi Jim Tressel là huấn luyện viên trưởng của đội, tôi đã có đặc quyền nói chuyện với đội trước trận đấu hằng năm của họ với Michigan và sau đó theo dõi trận đấu. Đó là một trải nghiệm tuyệt vời. Một lần khi ở đó, tôi chú ý đến một biển hiệu đặt ra cho các cầu thủ và huấn luyện viên với một câu hỏi đơn giản: "Các vị sẽ làm gì bây giờ?"

Đó là một câu hỏi tuyệt vời mà chúng ta có thể tự đặt ra cho bản thân mỗi lần bước ra "sân chơi cuộc đời". Chúng ta sẽ làm gì? Chỉ lên kế hoạch thôi không đủ, mặc dù kế hoạch rất quan trọng. Kế hoạch và hành động phải song hành cùng nhau. Kế hoạch tạo ra con đường. Hành động tạo ra động lực. Vì vậy, bất cứ khi nào bạn có một mục tiêu nhưng bạn nghĩ sẽ không thể đạt được nó, đừng điều chỉnh mục tiêu. Hãy điều chỉnh các bước hành động.

Những người phát triển các hệ thống gồm cả các bước hành động gần như luôn thành công hơn những người không có. Ngay cả những người ít tài năng hơn, với ít nguồn lực hơn cũng sẽ đạt được nhiều hơn nếu họ hình thành thói quen hành động. Đó là một trong những lý do tôi đã hình thành thói quen đặt ra cho bản thân ba câu hỏi mỗi khi học được điều gì đó mới mẻ:

• Tôi có thể sử dụng nó ở đâu?

• Khi nào tôi có thể sử dụng nó?

• Ai cần biết về điều này?

Điều này đã trở thành một nguyên tắc trong cuộc sống của tôi, vì vậy tôi luôn luôn có thiên hướng hành động khi học hỏi được một điều gì mới mẻ.

5. Các hệ thống hiệu quả sử dụng sự tổ chức

Tôi từng nhìn thấy biển hiệu trong một cửa hàng tạp hóa nhỏ ở vùng nông thôn có nội dung: “Nếu không thể tìm thấy gì, hãy hỏi chúng tôi.” Biển hiệu đó không giúp ích được nhiều đúng không? Trong phần đầu chương tôi đã nói rằng mình có một hệ thống lưu trữ các câu trích dẫn. Tại sao tôi lại phát triển hệ thống đó? Bởi vì đối với hầu hết mọi người, việc làm tiêu tốn thời gian nhất là tìm kiếm những thứ đã thất lạc.

Yếu tố gây mất thời gian số 1 đối với hầu hết mọi người đó là tìm thứ gì đó đã thất lạc.

Tính cách nóng nảy của tôi và khối lượng công việc lớn trong sự nghiệp buộc tôi phải phát triển các hệ thống. Ban đầu đó chỉ là cách tôi có thể chắc chắn mọi thứ được tiến hành suôn sẻ. Và mặc dù khi sự nghiệp của tôi đã phát triển, tôi có thể thuê một trợ lý và sau đó bổ sung thêm nhân viên, nhưng tôi tiếp tục sử dụng các hệ thống của mình để giữ cho bản thân và các tương tác của tôi với nhân viên và đồng nghiệp có tổ chức. Ví dụ, tôi tương tác với trợ lý của mình, Linda Eggers, ít nhất một lần mỗi ngày, hằng ngày – 365 ngày một năm. Dù tôi ở nhà tại Florida hay đang ở Trung Quốc.

Tôi cũng có cách tổ chức lịch làm việc của mình – hoặc chính xác hơn, yêu cầu Linda sắp xếp lịch cho tôi. Các hoạt động gia đình luôn được ưu tiên. Tại sao? Bởi vì chúng là ưu tiên hàng đầu của tôi. Mọi việc khác phải được căn chỉnh cho phù hợp với chúng.

Thời gian luôn biết cách thoát khỏi tầm tay của hầu hết mọi người, thế nhưng thời gian lại tạo nên cuộc sống. Mọi thứ chúng ta làm đều đòi hỏi thời gian, thế nhưng nhiều người coi đó là điều đương nhiên. Cách bạn sử dụng thời gian của mình quan trọng hơn cách bạn chi tiêu tiền bạc. Những sai lầm về tiền bạc có thể sửa chữa được. Nhưng một khi thời gian trôi qua, nó sẽ biến mất mãi mãi.

Biết sắp xếp một cách có tổ chức sẽ mang lại cho bạn cảm giác đầy mạnh mẽ. Khi biết mục đích và các ưu tiên của bản thân và sắp đặt công việc của mình hằng ngày, hằng tuần hoặc hằng năm dựa theo chúng, đầu óc bạn sẽ thông suốt, từ đó củng cố hơn nữa mọi thứ bạn làm. Bạn tạo nên sự hiệu quả, giúp bạn bám sát mọi việc mình làm. Có rất ít điều như vậy. Hãy chắc chắn rằng các hệ thống của bạn giúp bạn tổ chức công việc tốt nhất có thể.

Biết sắp xếp một cách tổ chức sẽ mang lại cho bạn cảm giác đầy mạnh mẽ.

---

6. Các hệ thống hiệu quả thúc đẩy sự nhất quán

Nhà báo Sydney J. Harris đã thừa nhận: “Một người theo chủ nghĩa lý tưởng tin rằng thành quả ngắn hạn không bền lâu. Một người hoài nghi tin rằng kết quả dài hạn không quan trọng. Một người thực tế tin rằng những gì đã thực hiện hoặc chưa hoàn thiện trong ngắn hạn quyết định kết quả dài hạn.” Nói cách khác, nếu muốn thành công trong dài hạn, bạn phải học cách hành động nhất quán ngày qua ngày, tuần qua tuần, năm này qua năm khác.

Bạn sẽ không bao giờ thay đổi cuộc sống của mình cho đến khi bạn thay đổi một điều gì đó bạn vẫn làm hằng ngày. Bí quyết thành công của bạn được tìm thấy trong những thói quen hằng ngày. Vì vậy, bất kỳ hệ thống nào do bạn phát triển cũng cần phải thúc đẩy sự nhất quán, và bạn phải tuân theo nó một cách bền bỉ.

Bí quyết thành công của bạn được tìm thấy trong những thói quen hằng ngày của bạn.

Bạn cần gì để phát triển tính nhất quán? Một hệ thống và kỷ luật để tuân theo. Tôi tình cờ nghe qua câu chuyện về một quý ông lớn tuổi tại lễ tang huấn luyện viên bóng rổ NBA Bill Musselman năm 2000, ông ấy người đã gặp con trai của Bill, Eric, để kể cho anh này một câu chuyện. Quý ông kia

nói rằng khi ông đang lái xe trên tuyến đường hai làn để tới Orville, Ohio, ông đã nhìn thấy một cậu bé khoảng bảy tuổi đang dùng tay rê một quả bóng rổ dọc con đường. Người đàn ông đã dừng lại và hỏi cậu bé: “Cháu đang đi đâu đấy?”

“Orville”, cậu vừa rê bóng vừa trả lời.

“Cháu biết Orville cách đây 10 dặm không?” ông hỏi.

“Có ạ.”

“Cháu sẽ làm gì khi đến đó?”

“Rê bóng về nhà bằng tay trái của cháu.”

Ông nhìn Eric và nói: “Cậu bé đó là cha của cậu.”

Bây giờ đó là những gì tôi gọi là tạo ra một hệ thống và đề ra kỷ luật để hoàn thành nó!

Bỏ qua sự kịch tính trong câu chuyện về những nỗ lực của Musselman để trở thành một cầu thủ bóng rổ, hầu hết những nỗ lực kéo dài không hề thú vị. Ngay cả bây giờ cũng như sau này, tôi nhận được yêu cầu từ những người nói rằng họ muốn dành cả ngày với tôi. Tôi nghĩ rằng họ sẽ rất thất vọng khi thấy một ngày bình thường của tôi nhàm chán đến nhường nào. Tôi dậy sớm và dành hàng giờ tại bàn làm việc. Vào buổi chiều, tôi tập thể dục và thực hiện các trách nhiệm liên quan đến mọi người. Và tôi thường đi ngủ vào lúc 10 giờ tối. Nó không thú vị, nhưng có tính liên tục. Và đó là một hệ thống có hiệu quả với tôi.

CHIẾN LƯỢC CỦA MỘT GOLF THỦ

Tôi thích chơi golf hơn 40 năm rồi. Một vài năm trước, tôi đã đọc cuốn Harvey Penick’s Little Red Book: Lessons and Teachings from a Lifetime of Golf (tạm dịch: Cuốn sách bìa đỏ về golf của Harvey Penick: Những bài học

từ một người cả đời chơi golf). Cuốn sách ghi lại các lời khuyên và giai thoại về golf từ một người hướng dẫn kiêm một golf thủ chuyên nghiệp đã hơn 80 tuổi.

Tác giả là Harvey Penick, người đã yêu golf từ khi còn là một cậu bé. Anh bắt đầu phục vụ khách chơi golf khi mới tám tuổi, và cho đến khi nhận việc tại Austin Country Club[********] tại Austin, bang Texas. Khi anh học năm cuối trung học, một thành viên có quyền lực trong câu lạc bộ đã đề nghị anh đến một cuộc hẹn với West Point (Học viện Quân sự nổi tiếng của Hoa Kỳ). "Không cảm ơn, thưa ngài," đó là câu trả lời của Harvey. "Điều duy nhất trong cuộc đời tôi muốn làm là trở thành một tay golf chuyên nghiệp."[2] Harvey đã điều hành câu lạc bộ như một lãnh đạo chuyên nghiệp khi chưa đến 20 tuổi.

Tình yêu lớn lao của Harvey là dạy mọi người đánh golf. Ông đã giảng dạy cho hàng nghìn golf thủ trong sự nghiệp của mình tại câu lạc bộ, mà ông giám sát với vai trò là người đứng đầu trong 50 năm. Ông cũng từng làm huấn luyện viên của đội tuyển golf của Đại học Texas trong hơn 30 năm. Trong số những tay golf chuyên nghiệp mà ông đã dạy có Tom Kite, Ben Crenshaw, Mickey Wright, Betsy Rawls và Kathy Whitworth.

Harvey muốn trở thành người dạy golf giỏi nhất có thể trong khả năng của mình, và để làm điều đó ông ấy cần có các hệ thống. Ông đã đối xử với mỗi học viên như một cá nhân, cho dù đó là người chơi golf lần đầu, một người đang nỗ lực cải thiện điểm số hay một tay chơi chuyên nghiệp muốn kiện toàn khả năng của bản thân. Ông không bao giờ cho phép một học viên xem ông dạy người khác. Ông lo ngại rằng những người quan sát sẽ cố áp dụng bài học vốn không dành cho họ và các trận đấu của chính họ. Và mỗi khi Harvey chấp nhận một người chơi mới vào đội tuyển golf của Đại học Texas, ông sẽ hỏi về phương pháp giảng dạy mà họ từng nhận được ở câu lạc bộ cũ. Với tư cách một người hướng dẫn, chiến lược của ông liên tục cải tiến. Con trai của Harvey, Tinsley, người đã trở thành một tay golf chuyên nghiệp dựa vào năng lực của bản thân, nói: "Cha tôi luôn nói rằng ngày ông

ngừng học tập sẽ là ngày ông ngừng giảng dạy. Ông phải tiếp tục học cho đến ngày mình qua đời, bởi cha tôi sẽ không bao giờ ngừng giảng dạy."[3]

Chiến lược đã giúp Harvey Penick nổi tiếng thế giới là thói quen ghi chép lại các quan sát và các bài tập thực hành trong một cuốn sổ nhỏ màu đỏ. Ông bắt đầu làm việc đó từ những năm 1920. Ông muốn ghi lại những gì hiệu quả để truyền dạy cho các học viên. Ông đã làm điều đó trong hơn 60 năm. Harvey đặt cuốn sổ trong tủ khóa, và người duy nhất được đọc nó là Tinsley. Ý định của Harvey là truyền lại Cuốn sổ nhỏ Màu đỏ ấy cho con trai mình khi nghỉ hưu.[4]

Thay vào đó, Harvey đã quyết định chia sẻ những kiến thức mà ông tích lũy được suốt cuộc đời với những người khác. Ông đã hợp tác với Bud Shrake, một cây bút thể thao, để xuất bản cuốn sách. Nó đã ngay lập tức trở thành tác phẩm bán chạy và từ đó trở thành cuốn sách về thể thao bán chạy nhất mọi thời đại. Harvey nhấn mạnh:

Điều khiến Cuốn sổ nhỏ Màu đỏ của tôi trở nên đặc biệt không phải là những gì được viết trong đó chưa từng được biết đến. Mà là những gì đã được kiểm chứng qua thời gian... Cho dù đó là đối với những người mới bắt đầu, những người chơi trung bình, chuyên gia hoặc trẻ em, bất cứ điều gì tôi nói trong cuốn sách của mình đều đã được thử nghiệm và được kiểm chứng thành công.[5]

Khi tìm cách phát triển các chiến lược để tối đa hóa sự phát triển bản thân, bạn cũng nên tìm ra các nguyên tắc đã đứng vững trước sự kiểm thử của thời gian. Và giống như Harvey, đừng chỉ chấp nhận thực tiễn của người khác như là của riêng bạn. Hãy tùy chỉnh chúng sao cho phù hợp với bạn. Sử dụng chúng để xây dựng sức mạnh của bạn và đạt được các mục tiêu. Và hãy nhớ rằng, như Jim Rohn đã nói: "Nếu bạn nỗ lực vì mục tiêu của mình, mục tiêu đó sẽ mang lại thành quả cho bạn. Nếu bạn nỗ lực vì kế hoạch của mình, kế hoạch đó sẽ mang lại thành quả cho bạn. Bất cứ điều gì tốt đẹp mà

chúng ta xây dựng nên cuối cùng sẽ giúp kiến tạo nên chúng ta.” Đó là sức mạnh của Nguyên tắc Thiết kế.

“Nếu bạn nỗ lực vì mục tiêu của mình, mục tiêu đó sẽ mang lại thành quả cho bạn. Nếu bạn nỗ lực vì kế hoạch của mình, kế hoạch đó sẽ mang lại thành quả cho bạn. Bất cứ điều gì tốt đẹp mà chúng ta xây dựng nên cuối cùng sẽ giúp kiến tạo nên chúng ta.”

– Jim Rohn

ÁP DỤNG NGUYÊN TẮC THIẾT KẾ VÀO CUỘC SỐNG

1. Hãy dành thời gian để đánh giá xem bạn dành nhiều thời gian để lập kế hoạch chiến lược cho lĩnh vực nào trong cuộc sống của bạn. Dưới đây là danh sách các lĩnh vực gợi ý cho bạn. Hãy bổ sung những lĩnh vực phù hợp với cá nhân bạn:

Nghề nghiệp

Đức tin

Gia đình

Sức khỏe

Sở thích

Hôn nhân

Phát triển cá nhân

Kỳ nghỉ

Bạn đã từng vạch ra kế hoạch thiết kế các chiến lược và các hệ thống cho cuộc sống của bạn chưa? Nếu không thì tại sao bạn lại chưa làm vậy? Nếu

có thì bạn đặt trọng tâm nhất vào đâu? Liệu hành vi trong quá khứ của bạn có phù hợp với những ưu tiên của bạn không? Bạn muốn chúng như thế nào?

2. Hãy bắt đầu phát triển (hoặc tinh chỉnh) các hệ thống cho chính mình nhằm tối đa hóa thời gian và tăng cường hiệu quả của bạn. Hãy đưa ra một danh sách các lĩnh vực bạn muốn cải thiện, đang gặp phải vấn đề hoặc cảm thấy có cơ hội. Cố gắng tạo ra một hệ thống để giúp bạn giải quyết từng lĩnh vực. Khi thiết kế chúng, hãy đảm bảo rằng mỗi lĩnh vực cần tính đến những điều sau:

Bức tranh toàn cảnh – Liệu hệ thống có giúp bạn đạt được mục tiêu lớn không?

Ưu tiên của bạn – Liệu hệ thống có phù hợp với các giá trị và cam kết của bạn không?

Đo lường – Liệu hệ thống có cung cấp cho bạn một công cụ hữu hình để đánh giá xem bạn đã thành công hay không?

Tính ứng dụng – Liệu hệ thống có hướng đến hành động không?

Tính tổ chức – Liệu hệ thống có sử dụng thời gian của bạn tốt hơn những gì bạn đang làm bây giờ không?

Tính nhất quán – Liệu bạn sẽ và có thể dễ dàng lặp lại hệ thống một cách thường xuyên không?

Đừng ngần ngại điều chỉnh để hệ thống của bạn phát triển hoặc thậm chí từ bỏ nếu chúng không hiệu quả với bạn. Tuy nhiên, bạn có thể muốn thử bất cứ hệ thống nào mà bạn phát triển trong ít nhất ba tuần (thời gian bình thường cần thiết để bắt đầu phát triển một thói quen tích cực) trước khi đánh giá hiệu lực của nó.

3. Nhiều người cố gắng đưa ra các chiến lược cho cuộc sống và sự phát triển cá nhân quá phức tạp. Bất kỳ hệ thống nào bạn đưa ra đều phải đơn giản và dễ hiểu. Để kiểm tra những gì bạn phát triển, hãy thử điều này: Hãy giải thích về chúng cho một người bạn để xem họ có thể vượt qua hai bài kiểm tra không. Đầu tiên là bạn có thể giải thích nó rõ ràng không. Nếu không, nó quá phức tạp. Thứ hai là để xem bạn của bạn có biết cách nào tốt hơn hoặc đơn giản hơn để đạt được cùng một mục tiêu không.

CHÚ THÍCH

[1]. Kevin Hall, Aspire (tạm dịch: Cảm hứng), 31.

[2]. Harvey Penick cùng với Bud Shrake, The Game for a Lifetime: More Lessons and Teachings (tạm dịch: Trò chơi của cuộc đời: Thêm các bài học và giảng dạy) (New York: Simon and Schuster, 1996), 200.

[3]. Như trên, 207.

[4]. Harvey Penick cùng với Bud Shrake, Harvey Penick’s Little Red Book: Lessons and Teachings from a Lifetime of Golf (tạm dịch: Cuốn sách bìa đỏ về golf của Harvey Penick: Những bài học từ một người cả đời chơi golf) (New York: Simon and Schuster, 1996), 21.

[5]. Như trên, 22.

Chương 8
NGUYÊN TẮC NỖI ĐAU

Quản lý tốt những trải nghiệm xấu sẽ dẫn đến sự phát triển tột bậc

“Mọi vấn đề đều cho một người biết con người thật của anh ta.”

— John McDonnell

Bạn thường phản ứng như thế nào trước những trải nghiệm tệ hại? Bạn có bùng nổ tức giận không? Bạn có thu mình vào chiếc vỏ cảm xúc không? Bạn có tránh càng xa trải nghiệm càng tốt không? Bạn có làm ngơ nó không?

John McDonnell từng nói: “Mọi vấn đề đều cho một người biết về con người thật của anh ta.” Quả là một cái nhìn sâu sắc! Mỗi lần chúng ta đối diện với một trải nghiệm đau đớn, chúng ta hiểu bản thân mình hơn một chút. Đau đớn có thể khiến chúng ta dừng bước trên con đường đang đi. Hoặc nó có thể khiến chúng ta đưa ra những quyết định mà chúng ta không muốn, giải quyết các vấn đề mà chúng ta chưa từng đối mặt và tạo ra những thay đổi khiến chúng ta cảm thấy không thoải mái. Đau đớn buộc chúng ta phải đối mặt với việc chúng ta là ai và đang ở đâu. Những gì chúng ta làm với trải nghiệm đó định hình chúng ta trong tương lai.

NỖI ĐAU KHÔNG TƯỞNG

Gần đây, tôi biết đến câu chuyện về Cheryl McGuinness, người từng trải qua một nỗi đau tột cùng của đời người. Một buổi sáng cuối mùa hè, chồng cô, Tom, đi làm trước từ mờ sáng, như thường lệ, anh hôn cô trước khi rời đi. Một vài giờ sau đó, Cheryl dậy, đưa cậu con trai và cô con gái nhỏ đến trường, và làm những công việc hằng ngày của mình.

Sau đó, cô nhận được một cuộc điện thoại từ một người bạn hỏi liệu Tom đã về nhà chưa. Rồi một cuộc gọi khác. Cô biết có chuyện gì đó đã xảy ra. Khi cô gặng hỏi, người bạn cuối cùng đã trả lời: "Một chiếc máy bay đã bị khủng bố tấn công."

Đó là buổi sáng ngày 11 tháng 9 năm 2001, và chồng của Cheryl, Tom, là một phi công của American Airlines.

Trong nhiều giờ, dù ngôi nhà của vợ chồng họ tập trung đầy bạn bè, hàng xóm, những phi công khác và các giáo dân từ nhà thờ của cô, nhưng cô không thể có được câu trả lời nào cho những câu hỏi của mình. Nhưng khi một chiếc xe con dừng trước nhà cô và phi công trưởng của hãng hàng không xuất hiện, thì Cheryl biết điều gì đã xảy ra. Chuyến bay số 11, mà Tom là cơ phó, là chiếc máy bay đầu tiên đâm vào tòa nhà Trung tâm Thương mại Thế giới. Tom và tất cả những người khác trên máy bay đã vĩnh viễn ra đi.

Giống như hầu hết những người sống sót qua một bi kịch khủng khiếp, Cheryl đã đối phó với tình hình tốt nhất có thể. Một số người xoay xở rất tốt với những trải nghiệm tồi tệ, trong khi những người khác thì rất chật vật. Theo các chuyên gia, sau cuộc tấn công Trung tâm Thương mại Thế giới, nhiều người phải trải qua căng thẳng nghiêm trọng, rối loạn căng thẳng sau chấn thương (PTSD), trầm cảm, rối loạn lo âu thông thường (GaD) và rối loạn lạm dụng chất gây nghiện.[1]

Mặc dù phải chịu đựng nỗi đau khôn cùng trong vụ tấn công ngày 11 tháng 9, nhưng Cheryl đã làm rất tốt trong hoàn cảnh này. Trong Beauty Beyond the Ashes (tạm dịch: Vẻ đẹp trên đống tro tàn), một cuốn sách mà cô đã xuất bản ba năm sau sự kiện, cô viết: "Dù có vẻ không công bằng, bất hợp lý và bất lực, chúng ta vẫn phải sống tiếp sau khi bi kịch xảy ra. Chúng ta vẫn cần làm tròn những vai trò của mình. Chúng ta vẫn phải có trách nhiệm với gia đình và những người khác. Nhiều chuyện có thể tạm dừng trong một khoảng

thời gian nhất định, nhưng nó không thể dừng lại mãi mãi. Công bằng hay không, hiện thực vẫn là hiện thực.[2]”

Cheryl đã hoàn thành vai trò của mình bằng quyết tâm và sự kiên cường. Cô đã lên kế hoạch cho đám tang của Tom và thậm chí còn chia sẻ đôi lời, một việc vượt quá khỏi vùng an toàn của cô. Cô chăm sóc con cái. Cô bắt đầu làm chủ gia đình. Và cô nhanh chóng học cách giải quyết những khó khăn khi chỉ còn một mình. Chẳng hạn, vào dịp Ngày của Mẹ đầu tiên sau tấn thảm kịch, cô đã cũng những người bạn tốt bụng tới một sự kiện mà họ nghĩ sẽ giúp cô cảm thấy khá hơn. Đó là một sai lầm. Đến Ngày của Cha, cô đã chủ động sắp xếp ngày hôm đó sao cho bản thân và các con thoải mái nhất có thể.

Mỗi trải nghiệm mới mẻ đều trở thành một cơ hội phát triển cá nhân. Cheryl viết: “Tôi đang học hỏi thêm mỗi ngày. Bi kịch ngày 11 tháng 9 đã buộc tôi phải nhìn lại xem mình là ai, để đối mặt với chính bản thân theo những cách mà tôi chưa bao giờ phải làm trước đó, để hỏi ‘Chúa muốn gì ở tôi? Tôi có thể làm gì, bằng sức mạnh của Chúa ở trong tôi? Ngài sử dụng tôi như thế nào để chạm đến những người khác?’ Tôi đang tìm hiểu thêm về chính tôi và cả Chúa. Và tôi đang học điều đó một mình, không phải thông qua Tom.[3]” Cheryl nói rằng cô đã không nhận ra bản thân trở nên lười biếng như thế nào cho đến khi Tom ra đi. Trước đây, sự phát triển bản thân của cô phụ thuộc vào anh. Bây giờ cô phải tự chịu trách nhiệm về nó.

Một trong những lĩnh vực mà Cheryl phát triển nhiều nhất là khả năng phát biểu trước công chúng. “Trước ngày 11 tháng 9, tôi chưa bao giờ đứng nói trước đông người. Suy nghĩ ấy khiến tôi sợ hãi. Khi tôi chia sẻ đôi lời tại đám tang Tom, tôi đã để nỗi sợ của mình lại ngày hôm đó, và biết rằng tôi đã được trao cơ hội một lần trong đời... Tôi không mong được nói chuyện trước công chúng lần nào nữa.[4]” Nhưng mọi người vẫn tiếp tục yêu cầu cô phát biểu, và từng bước, cô đã phát triển khả năng trở thành diễn giả. Cô quyết tâm để mất mát của mình mang đến lợi ích cho những người khác.

Bây giờ các con của Cheryl đã lớn. Cô đã tái hôn; chồng cô là Doug Hutchins. Và cô hài lòng với cuộc sống của mình. Cô đã được hỏi về bi kịch vào lễ tưởng niệm 10 năm sự kiện ngày 11 tháng 9. “Đó là một ngày vô cùng khủng khiếp mà tôi nghĩ không ai có thể quên được,” cô nói: “trong đống tro tàn của ngày 11 tháng 9 năm đó, tôi có thể đứng lên và nói rằng tôi mạnh mẽ hơn so với tôi của 10 năm trước đây.”[5] Đó là những gì có thể xảy ra khi một người biết kiểm soát tốt những trải nghiệm tồi tệ. Điều đó cho thấy sức mạnh của Nguyên tắc Nỗi đau.

TÔI BIẾT GÌ VỀ NHỮNG TRẢI NGHIỆM TỒI TỆ

Những người phát triển mạnh mẽ với những người sống cho qua ngày có gì khác nhau? Theo tôi đó là cách họ xử lý các vấn đề. Đó là lý do tôi đã viết cuốn *Failing Forward (Học từ vấp ngã để từng bước thành công)*; Tôi muốn giúp mọi người xử lý các vấn đề và sai lầm theo hướng có lợi cho họ thay vì làm tổn thương họ. Tôi muốn dạy mọi người cách sử dụng những kinh nghiệm tệ hại như là bước đệm dẫn đến thành công. Tôi chưa từng thấy ai nói rằng: “Tôi thích những khó khăn”, nhưng tôi biết nhiều người thừa nhận rằng họ gặt hái được nhiều thành công nhất trong lúc đang phải trải qua đau đớn. Đây là những gì tôi biết về trải nghiệm tồi tệ:

Tôi chưa từng thấy ai nói rằng:

“Tôi thích những khó khăn”, nhưng tôi biết nhiều người thừa nhận rằng họ gặt hái được nhiều thành công nhất trong lúc đang phải trải qua đau đớn.

---

1. Ai cũng có vấn đề

Cuộc sống vốn đầy rẫy những thăng trầm. Vấn đề là hầu hết chúng ta đều muốn mình luôn thành công. Điều đó là không thể, không ai có thể thoát khỏi những trải nghiệm tồi tệ. Có lẽ đó là một trong những lý do khiến bài

phát biểu của tôi với tựa đề “Làm sao để làm tốt khi mọi thứ trở nên tồi tệ” đã trở nên phổ biến. Như câu nói: “Lên voi, xuống chó!”

Chúng ta có thể làm mọi điều trong khả năng để tránh những trải nghiệm tiêu cực, nhưng chúng luôn biết cách tìm đến chúng ta. Tôi thích câu nói: “Chạy trời không khỏi nắng.” Dù bạn là ai, bạn sinh sống ở đâu, bạn làm gì hoặc bạn có nền tảng ra sao, bạn cũng sẽ phải đối mặt với những trải nghiệm tiêu cực. Như người dẫn chương trình truyền hình kiêm tác giả Dennis Wholey cho biết: “Mong muốn thế giới đối xử với bạn một cách công bằng chỉ vì bạn là một người tốt chẳng khác nào muốn một con bò không buộc tội bạn vì bạn là người ăn chay.” Bạn phải đưa ra những kỳ vọng thực tế khi đề cập đến những đau đớn và khó khăn. Bạn không thể tránh chúng được.

“Mong muốn thế giới đối xử với bạn một cách công bằng chỉ vì bạn là một người tốt chẳng khác nào muốn một con bò không buộc tội bạn vì bạn là người ăn chay.”

– Dennis Wholey

---

2. Không ai thích khó khăn

Diễn viên đoạt giải Oscar Dustin Hoffman đã mô tả những vấn đề mà anh và một số đồng nghiệp diễn viên gặp phải trong những ngày đầu khó khăn khi bén duyên với nghề như sau:

Nếu ai đó nói với chúng tôi rằng chúng tôi sẽ thành công, chúng tôi sẽ cười vào mặt họ. Thời điểm này, chúng tôi không bao giờ có thể là những diễn viên thành công. Tôi là một bồi bàn, Gene Hackman làm bốc vác và Robert Duvall làm việc tại bưu điện. Chúng tôi không mơ sẽ trở nên giàu có và nổi tiếng; chúng tôi mơ ước tìm thấy công việc. Đó là thời kỳ chúng tôi bị từ chối nhiều khủng khiếp, và chúng tôi ghét bị từ chối. Tới mức chúng tôi đã đặt các khung ảnh cỡ 20x25 cm của mình ở cửa các công ty tuyển diễn viên, gõ cửa và bỏ chạy, chỉ để không phải chứng kiến màn từ chối thẳng thừng

một lần nữa. Quá nản lòng đến mức tôi đã nghĩ đến việc bỏ cuộc và trở thành một giáo viên chuyên ngành diễn xuất tại một trường đại học.

Không ai cảm thấy thích thú khi gặp phải một trải nghiệm tồi tệ. Điều đó thường chỉ mang lại nỗi đau đớn. Nhưng nếu họ xử lý tốt, sau này họ có thể vui vẻ kể lại trải nghiệm của bản thân. Nó sẽ trở thành một câu chuyện vượt qua nghịch cảnh đầy vĩ đại.

3. Rất ít người biến trải nghiệm tiêu cực thành trải nghiệm tích cực

Những khó khăn trong cuộc sống không cho phép chúng ta ngồi yên. Chúng xô đẩy chúng ta. Câu hỏi đặt ra là, chúng ta sẽ bị đẩy đi theo hướng nào? Tiến lên phía trước hay lùi lại phía sau? Khi gặp phải trải nghiệm tiêu cực, chúng ta trở nên tốt hay tệ hơn? Những trải nghiệm đó sẽ hạn chế hay dẫn dắt chúng ta phát triển? Như Warren G. Lester đã nhận xét: “Thành công trong cuộc sống không đến từ việc nắm giữ một lượt bài tốt, mà đến từ việc chơi tốt một lượt bài kém.”

“Thành công trong cuộc sống không đến từ việc nắm giữ một lượt bài tốt, mà đến từ việc chơi tốt một lượt bài kém.”

– Warren G. Lester

Khi phải đối mặt với thời điểm khó khăn, nhiều người không biết cách xoay xở. Một số dường như hành động theo phương châm mà tôi đã từng nhìn thấy trên một nhãn dán tấm chắn bùn ô tô: “Khi đường tắc, hãy chợp mắt một chút.” Thật xấu hổ. Tìm hiểu Nguyên tắc Nỗi đau là việc rất cần thiết đối với bất kỳ ai muốn phát triển. Hầu hết những người thành công sẽ coi những thời điểm khó khăn trong cuộc đời của họ như những điểm chính trong hành trình phát triển của mình. Nếu quyết tâm phát triển, bạn phải cam kết kiểm soát tốt những trải nghiệm tiêu cực của mình.

THƯ MỤC MANG TÊN “NỖI ĐAU”

Ai cũng có một thư mục nỗi đau riêng. Bạn có nỗi đau của bạn; tôi có nỗi đau của tôi. Có thể tôi chưa từng trải qua nỗi đau nào bi kịch như Cheryl McGuinness, nhưng tôi cũng từng gặp nhiều thất bại và có những trải nghiệm tiêu cực riêng. Dưới đây là một số ít nỗi đau có ích cho sự phát triển trong dài hạn:

• **Nỗi đau của sự thiếu kinh nghiệm** – Tôi đã mong đợi đạt được thành công tức thì từ giai đoạn rất sớm trong sự nghiệp của mình nhưng tôi thường vấp ngã do sự non nớt của bản thân. Tôi đã phải học cách trở nên kiên nhẫn và đạt được sự tôn trọng cũng như ảnh hưởng từ những người khác.

• **Nỗi đau của sự kém cỏi** – Tôi đã tư vấn cho rất nhiều người từ rất sớm trong sự nghiệp và làm việc đó rất tệ. Điều đó buộc tôi phải đánh giá lại năng lực của bản thân. Chỉ từ khi bắt đầu hỗ trợ mọi người, tôi mới tìm thấy sức mạnh của bản thân.

• **Nỗi đau của sự thất vọng** – Margaret và tôi đã định nhận con nuôi nhưng sau đó đã "để mất" cậu bé. Chúng tôi cảm thấy suy sụp. Sáu tháng sau chúng tôi nhận nuôi Joel, đó là niềm vui rất lớn trong cuộc đời hai chúng tôi.

• **Nỗi đau của sự xung đột** – Một nhà thờ mà tôi dẫn dắt đã xảy ra tình trạng chia rẽ trong các giáo dân, và một số người đã rời khỏi nhà thờ. Sự việc đó đem đến cho tôi một trải nghiệm sâu sắc với vai trò là một nhà lãnh đạo.

• **Nỗi đau của sự thay đổi** – Tôi từng kể với các bạn về việc tôi đã thay đổi tổ chức từ rất sớm trong sự nghiệp của mình. Điều đó có nghĩa là tôi đã phải bắt đầu lại từ đầu. Mặc dù có những khó khăn, nhưng việc đó đã mang lại cho tôi rất nhiều cơ hội.

• **Nỗi đau của sức khỏe kém** – Lần bị đột quỵ năm 51 tuổi đã khiến tôi thức tỉnh. Ngay lập tức, tôi đã thay đổi thói quen ăn uống và tập thể dục hằng ngày.

• **Nỗi đau của các quyết định khó khăn** – Mong muốn mọi người hạnh phúc và đưa ra những quyết định khó khăn không hề liên quan đến nhau. Tôi biết lãnh đạo giỏi là khiến mọi người thất vọng ở một mức độ mà họ có thể chịu đựng được.

• **Nỗi đau của mất mát tài chính** – Một quyết định đầu tư tồi khiến chúng ta tổn thất rất nhiều. Việc bán tài sản của mình để trang trải cho tổn thất ấy cũng chẳng hề vui vẻ. Điều đó đã giúp tôi cẩn thận hơn trong khi đầu tư mạo hiểm.

• **Nỗi đau của sự mất mát các mối quan hệ** – Việc phấn đấu để đạt được tiềm năng của bản thân đã kéo tôi ra xa những người bạn không có mong muốn phát triển. Khi hình thành những tình bạn mới, tôi đã học cách tạo dựng mối quan hệ với những người đang phát triển, những người muốn sánh vai cùng tôi trong cuộc hành trình này.

• **Nỗi đau của việc bản thân không phải là số 1** – Tôi đã từng đi theo một mục sư sáng lập tuyệt vời, người được yêu mến như một nhà lãnh đạo. Đối với một số người, tôi không bao giờ nhận được sự yêu thương và tôn trọng như ông ấy. Điều đó đã dạy cho tôi bài học về sự khiêm tốn.

• **Nỗi đau của việc di chuyển** – Sự nghiệp buộc tôi phải di chuyển liên tục trên đường. Nó đã dạy cho tôi biết coi trọng gia đình và thúc đẩy tôi tận dụng tối đa thời gian bên họ.

• **Nỗi đau của trách nhiệm** – Việc dẫn dắt các tổ chức và có nhiều người phụ thuộc vào mình đã đòi hỏi tôi phải nghĩ đến hạnh phúc của những người khác, liên tục tạo ra nội dung mới, giữ cho lịch trình luôn kín và liên tục đáp ứng các kỳ hạn công việc. Việc này rất mệt mỏi. Nhưng nó cũng đã dạy cho tôi rất nhiều về các ưu tiên và kỷ luật tự giác.

Mong muốn mọi người hạnh phúc và đưa ra những quyết định khó khăn không hề liên quan đến nhau.

Tôi biết lãnh đạo giỏi là khiến mọi người thất vọng ở một mức độ mà họ có thể chịu đựng được.

Vậy tất cả những trải nghiệm đau đớn đó đã dạy cho tôi điều gì? Đó là biến khó khăn trở thành chất xúc tác cho sự phát triển của bản thân. Sự phát triển là kết quả tốt nhất có thể cho bất kỳ kinh nghiệm tiêu cực nào.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ BIẾN NỖI ĐAU THÀNH THÀNH CÔNG

Frank Hughes từng cho hay: “Trải nghiệm không thực sự là người thầy tốt nhất nhưng chắc chắn là lý do tốt nhất để ta không lặp lại những điều dại dột đó một lần nữa.” Nếu bạn muốn những trải nghiệm tồi tệ ngăn cho bản thân không lặp lại những điều ngớ ngẩn, tôi khuyên bạn nên thực hiện năm hành động sau đây:

“Trải nghiệm không thực sự là người thầy tốt nhất nhưng chắc chắn là lý do tốt nhất để ta không lặp lại những điều dại dột đó một lần nữa.”

– Frank Hughes

---

1. Lựa chọn một quan điểm sống tích cực

“Quan điểm sống” là thuật ngữ dùng để mô tả khung tham khảo chung của mọi người – tập hợp những thái độ, giả định và kỳ vọng mà mọi người nắm giữ về bản thân họ, về những người khác và về thế giới nói chung. Nó bao gồm, chẳng hạn như thái độ của mọi người đối với tiền bạc, các giả định về sức khỏe của họ và kỳ vọng về tương lai của con trẻ. Sản phẩm từ thái độ sống của bất kỳ người nào chính là cách nhìn của họ về mọi thứ: liệu họ có xu hướng lạc quan hoặc bi quan, vui vẻ hay buồn bã, đáng tin cậy hoặc nghi ngờ, thân thiện hoặc thu mình, dũng cảm hoặc nhút nhát, rộng lượng hoặc keo kiệt, cống hiến hay vị kỷ. Nếu bạn có thể duy trì một thái độ sống tích

cực, có nghĩa là bạn đặt mình vào vị trí tốt nhất để quản lý những trải nghiệm tiêu cực và biến chúng thành sự phát triển tích cực.

Nhà tâm lý học tiên phong trong lĩnh vực trị liệu hệ thống gia đình kiêm tác giả Virginia Satir đã nhận định: “Cuộc sống không vận hành theo lẽ thường. Đó chính là cuộc sống. Cách bạn đối phó với cuộc sống mới làm nên sự khác biệt.” Bạn không thể kiểm soát được những điều xảy ra với mình trong cuộc sống. Tuy nhiên, bạn có thể kiểm soát thái độ của bản thân. Và bạn có thể lựa chọn vượt lên trên hoàn cảnh của bản thân và không cho phép những điều tiêu cực làm suy yếu con người và niềm tin của mình. Và bạn có thể quyết tâm tìm ra thứ gì đó tích cực khi phải đối mặt với bi kịch, như Cheryl McGuinness đã từng làm.

“Cuộc sống không vận hành theo lẽ thường. Đó chính là cuộc sống. Cách bạn đối phó với cuộc sống mới làm nên sự khác biệt.”

– Virginia Satir

Tôi đã tiếp nhận một thái độ sống tích cực bởi vì tôi tin rằng điều đó mang lại cho mình cơ hội tốt nhất để thành công trong khi đặt bản thân vào vị trí tốt nhất để giúp đỡ những người khác thành công. Tôi đã phát triển tư duy này bằng cách suy nghĩ theo những hướng sau:

• Cuộc sống có cả những điều tốt lẫn điều xấu.

• Một số điều tốt và điều xấu tôi không thể kiểm soát được – đó là cuộc sống.

• Một số điều tốt và điều xấu sẽ đến tìm tôi.

• Nếu tôi có một thái độ sống tích cực, những điều tốt và điều xấu sẽ trở nên tốt hơn.

• Nếu tôi có thái độ tiêu cực, những điều tốt và điều xấu sẽ trở nên tồi tệ hơn.

• Do đó tôi chọn một thái độ sống tích cực.

Tới giai đoạn nào đó trong cuộc đời, bạn sẽ gặt hái được những điều mình mong đợi – không phải lúc nào cũng vậy, nhưng trong hầu hết mọi thời điểm. Vậy tại sao tôi lại trông đợi điều tồi tệ nhất chứ? Thay vào đó, tôi cố gắng làm theo ý tưởng được thể hiện bởi nhà thơ John Greenleaf Whittier khi ông viết:

No longer forward nor behind

I look in hope or fear;

But, grateful, take the good I find,

The best of now and here.

Tạm dịch:

Tôi không nhìn vào hy vọng hoặc sợ hãi;

Ở tương lai hay quá khứ đã lùi xa

Thay vào đó, tôi nắm giữ những điều tuyệt vời tìm thấy,

Tốt nhất là ngay bây giờ và ngay tại đây.

Nếu có thể làm được điều đó, bạn không chỉ khiến cuộc sống của mình đáng sống hơn, bạn cũng khiến cho bài học của cuộc sống trở nên dễ hiểu hơn.

2. Nắm bắt và phát triển sự sáng tạo của bản thân

Có một câu chuyện về một người nông dân nuôi gà, mảnh đất của ông thường bị ngập lụt vào mỗi mùa xuân. Ông không muốn từ bỏ trang trại và

chuyển đi chỗ khác, nhưng khi nước tràn lên và làm ngập các chuồng gà, người nông dân luôn phải rất vất vả mới đưa được những con gà của mình lên nền đất cao hơn. Có những năm, ông trở tay không kịp và hàng trăm con gà của ông bị chết đuối.

Sau mùa xuân tồi tệ nhất mà người nông dân từng trải qua và mất toàn bộ đàn gà, ông đã vào nhà và nói với vợ: "Tôi đã chịu đựng đủ rồi. Tôi không thể mua được một mảnh đất khác. Tôi cũng không thể bán đi mảnh đất này. Tôi chẳng biết phải làm gì cả."

Vợ ông đáp lại rằng: "Mua vịt về nuôi thôi."

Những người gặt hái được nhiều thành quả nhất từ những trải nghiệm tiêu cực là những người tìm ra các cách sáng tạo để đối mặt với chúng, giống như vợ của người nông dân trong câu chuyện trên. Họ nhìn thấy khả năng từ các vấn đề khó khăn mà bản thân phải đối mặt.

"Cuộc sống bắt đầu chính tại nơi vùng an toàn của bạn kết thúc."

– Neale Donald Walsh

Tác giả Neale Donald Walsh khẳng định: "Cuộc sống bắt đầu chính tại nơi vùng an toàn của bạn kết thúc." Tôi tin rằng sự sáng tạo bắt đầu tại nơi vùng an toàn của bạn kết thúc. Khi bạn cảm thấy nỗi đau từ những trải nghiệm tiêu cực, sự sáng tạo mang lại cho bạn cơ hội để biến nỗi đau đó thành thành quả. Bí quyết để làm được điều đó là sử dụng năng lượng từ cơn giận dữ hoặc sự lo lắng để giải quyết các vấn đề cũng như rút ra bài học cho bản thân.

Nhiều năm trước đây tôi đã trải nghiệm điều này khi được Lloyd Ogilvie mời đóng góp cho *The Communicator's Commentary* (tạm dịch: Bình luận của Người truyền tin), loạt 21 cuốn sách bình luận về Kinh Cựu ước. Lloyd yêu cầu tôi viết bình luận cho cuốn Đệ Nhị Luật, và tôi đồng ý. Nhưng tôi đã

nhanh chóng nhận ra rằng mình quá chủ quan. Tôi không phải là một học giả về Kinh Cựu ước. Việc cố gắng viết cuốn sách đó là một trải nghiệm khủng khiếp. Tôi đã đến gặp Lloyd tới ba lần để yêu cầu được hủy hợp đồng, và cả ba lần ông đều từ chối, khuyến khích tôi tiếp tục làm việc.

Tin xấu là tôi đã thất bại trong việc đó và rất đau khổ vì điều đó. Tin tốt là ông không chịu chấp nhận lời từ chối của tôi, vì vậy tôi phải sáng tạo. Tôi bắt đầu phỏng vấn các học giả Kinh thánh để thu thập quan điểm của họ. Và bởi vì tiếng Do Thái của tôi không đủ tốt, tôi đã thuê Giáo sư William Yarchin dạy tôi tiếng Do Thái. Với tất cả những việc làm đó, cộng với nỗ lực chăm chỉ, tôi đã có thể hoàn thành cuốn sách. Và khi tất cả các tập trong tuyển tập sách được xuất bản, tôi đã đề nghị 20 tác giả khác ký tặng tên lên sách. Ngày nay, bộ sưu tập đó được đặt trong thư viện sách của tôi như một tài sản quý giá!

Khi bạn có một trải nghiệm tồi tệ, thay vì để điều đó làm nản lòng hoặc khiến bạn tức giận, hãy cố gắng tìm cách để nó đưa bạn đến với sự sáng tạo.

3. Nắm lấy giá trị của những trải nghiệm tiêu cực

Tổng thống John F. Kennedy từng được hỏi rằng, ông đã trở thành một người hùng chiến tranh bằng cách nào. Với trí thông minh thường thấy của mình, ông đã trả lời: “Điều đó khá dễ dàng. Ai đó đã đánh chìm thuyền của tôi.” Để nhìn thấy một điều gì đó tích cực trong một trải nghiệm tiêu cực rất lâu sau khi nó xảy ra luôn là một việc dễ dàng hơn. Thật khó để có thể trải nghiệm những điều tiêu cực trong thời điểm nó diễn ra với một tâm trí tích cực. Tuy nhiên, nếu bạn có thể làm được điều đó, bạn luôn có thể học được điều gì đó từ nó.

Nhà phát minh Charles F. Kettering, người chỉ đạo nghiên cứu tại General Motors, từng nói: “Bạn sẽ không bao giờ vấp chân nếu đứng yên. Bạn càng đi nhanh thì càng có nhiều khả năng bị vấp chân, nhưng bạn cũng có cơ hội để đi được đến đâu đó.” Nói cách khác, nếu không nỗ lực, sẽ không bao giờ

có sự tiến bộ. Đối mặt với khó khăn là điều không thể tránh khỏi. Có rút ra được bài học từ đó hay không lại tùy thuộc hoàn toàn vào mỗi người. Bạn có học hỏi được gì đó hay không tùy thuộc vào việc bạn có hiểu được rằng, những khó khăn mang đến cơ hội để tìm hiểu và phản ứng sao cho phù hợp.

Đối mặt với khó khăn là điều không thể tránh khỏi.

Có rút ra được bài học từ đó hay không lại tùy thuộc hoàn toàn vào mỗi người.

---

4. Thực hiện thay đổi tích cực sau khi học hỏi từ kinh nghiệm tiêu cực

Tiểu thuyết gia James Baldwin đã bình luận: "Không phải mọi điều chúng ta tiếp cận đều có thể thay đổi. Nhưng không có gì có thể thay đổi cho đến khi nó được tiếp cận." Thường thì chúng ta cần trải qua một trải nghiệm tiêu cực để đối mặt với những thay đổi cần thực hiện trong cuộc sống của mình. Tôi biết điều đó đúng đối với tôi khi nói đến khía cạnh sức khỏe. Như đã đề cập trước đó, tôi đã trải qua một cơn đột quỵ ở tuổi 51. Trước đó, tôi biết mình đã ăn uống không đúng cách hoặc tập luyện không đầy đủ. Nhưng tôi không bao giờ có bất kỳ vấn đề gì về sức khỏe, vì vậy tôi vẫn cứ điềm nhiên bỏ qua như thường lệ. Nhưng vào đêm tôi bị đột quỵ, tôi cảm thấy sự đau đớn khủng khiếp trong lồng ngực và nghĩ rằng rất có thể tôi sẽ không còn nhìn thấy gia đình mình, điều đó đã khiến tôi chú ý. Nó khiến tôi phải đối mặt với thực tế rằng cần phải thay đổi lối sống lúc trước. Bạn có thể nói, cuối cùng, tôi đã hiểu được vấn đề. Và đó là giá trị Nguyên tắc Nỗi đau. Nó cho chúng ta cơ hội thay đổi cuộc sống của mình. Một khúc cua không bao giờ là đường cùng trừ khi bạn không bẻ lái.

Một khúc cua không bao giờ là đường cùng trừ khi bạn không bẻ lái.

Hầu hết mọi người không nghĩ đến cách thay đổi tích cực – mà cảm nhận về nó theo cách của bản thân. Trong cuốn sách The Heart of Change (tạm dịch:

Động lực của sự thay đổi), Giáo sư John Anchter của trường Kinh doanh Harvard và chuyên gia tư vấn Dan Cohen của Deloitte đã giải thích: “Thay đổi hành vi không phải là đưa cho mọi người phân tích để ảnh hưởng đến suy nghĩ của họ mà là giúp họ nhìn ra một sự thật để ảnh hưởng đến cảm nhận của họ. Cả suy nghĩ và cảm nhận đều thiết yếu, và đều được tìm thấy trong các tổ chức thành công, nhưng động lực của sự thay đổi chính là cảm xúc.”

Khi những trải nghiệm tiêu cực tạo ra cảm xúc mạnh mẽ trong chúng ta, chúng ta hoặc là phải đối mặt với những cảm xúc và cố gắng thay đổi hoặc cố gắng trốn chạy. Đó là bản năng cổ xưa, chiến-đấu-hay-bỏ-chạy. Chúng ta cần rèn luyện khả năng đấu tranh vì những thay đổi tích cực. Làm sao chúng ta thực hiện được việc đó bây giờ? Bằng cách nhớ rằng những lựa chọn của chúng ta sẽ mang đến nỗi đau về kỷ luật tự giác hoặc nỗi đau của sự hối tiếc. Tôi muốn sống với nỗi đau của kỷ luật tự giác và thu hoạch được những phần thưởng tích cực hơn là sống với nỗi đau của sự hối tiếc, vốn tạo ra một nỗi đau sâu sắc và dai dẳng trong mỗi chúng ta.

Vận động viên thể thao kiêm tác giả Diana Nyad nói: “Tôi sẵn sàng đặt mình vào mọi trường hợp; đau đớn hoặc khó chịu tạm thời không có nghĩa gì với tôi miễn là tôi có thể thấy trải nghiệm đó sẽ đưa tôi lên một cấp độ mới. Tôi quan tâm đến điều còn chưa biết, và con đường duy nhất dẫn đến những điều còn chưa biết là thông qua việc phá vỡ các rào cản, một quá trình thường xuyên gây ra đau đớn.” Đó là quá trình mà Nyad đã trải qua nhiều lần khi cô tập luyện để phá vỡ kỷ lục là một vận động viên bơi đường trường. Vào năm 1979, cô đã bơi từ Bimini ở Bahamas đến Florida. Cô bơi mất hai ngày. Kỷ lục của cô đã được giữ vững trong hơn 30 năm qua.

Lần tới, khi bạn gặp rắc rối, hãy nhắc nhở bản thân rằng bạn đang nắm trong tay cơ hội để thay đổi và phát triển. Bạn làm gì phụ thuộc vào cách bạn phản ứng với trải nghiệm của bạn, và những thay đổi bạn thực hiện chính là kết quả. Bạn hãy cho phép cảm xúc của mình trở thành chất xúc tác cho sự thay

đổi, hãy nghĩ cách thay đổi để chắc chắn rằng bạn đang có những lựa chọn tốt, và sau đó hành động.

5. Chịu trách nhiệm về cuộc sống của bạn

Trước đây, tôi từng nói bạn cần phải nhận ra những hoàn cảnh không nói lên con người bạn. Chúng là ngoại cảnh và không nhất thiết phải tác động tiêu cực đến các giá trị và tiêu chuẩn của bạn. Đồng thời, bạn phải chịu trách nhiệm về cuộc sống của mình và những lựa chọn đã đưa ra. Nhà tâm lý học Frederic Flach trong cuốn *Resilience* (tạm dịch: Sự đàn hồi) của ông, và nhà tâm lý học Julius Segal trong cuốn *Winning Life's Toughest Battles* (tạm dịch: Chiến thắng những cuộc chiến khốc liệt nhất của cuộc đời) chỉ ra rằng những người vượt qua các trải nghiệm tiêu cực sẽ không trở thành "nạn nhân" và chịu trách nhiệm về việc tiến lên phía trước. Họ không nói: "Tôi đã trải qua điều tồi tệ nhất trên đời, và tôi sẽ không bao giờ thoát khỏi nó." Họ nói: "Những gì đã xảy ra với tôi khá tồi tệ, nhưng những người khác còn đen đủi hơn, và tôi sẽ không bỏ cuộc." Họ không hề than thân trách phận hay rên rỉ rằng: "Tại sao lại là tôi chứ?" Và đó là một việc tốt, bởi vì từ "Tại sao lại là tôi chứ?" đến "Khốn khổ cái thân tôi" chỉ là một bước rất ngắn.

"TẠI SAO LẠI LÀ TÔI CHỨ?" ĐẾN "KHỐN KHỔ CÁI THÂN TÔI" CHỈ LÀ MỘT BƯỚC RẤT NGẮN.

Bạn gần như không thể phát triển theo bất kỳ hướng nào khi không tự chịu trách nhiệm về bản thân và cuộc sống của mình. Tôi nhớ đến một bài hát cũ của ca sĩ hài hước Anna Russell đại diện cho thái độ của nhiều người trong nền văn hóa của chúng ta ngày nay:

I went to my psychiatrist to be psychoanalyzed; To find out why I killed the cat and blackened my wife's eyes.

He put me on a downy couch, To see what he could find. And this is what he dredged up from my subconscious mind.

When I was one, my mommy hid my dolly in the trunk. And so it follows naturally that I am always drunk.

When I was two, I saw my father kiss the maid one day. And that is why I suffer now – kleptomania.

When I was three, I suffered from ambivalence toward my brothers. So it follows naturally, I poisoned all my lovers.

I'm so glad that I have learned the lesson it has taught: That everything I did that's wrong is someone else's fault.

Tạm dịch:

Tôi đã đến bác sĩ tâm thần để được phân tâm học; Để tìm ra

Vì sao tôi đã giết con mèo và đánh tím bầm mắt vợ mình.

Ông ta để tôi ngồi trên chiếc ghế dài, để xem tôi mắc bệnh gì. Và đây là những gì ông tìm ra từ tiềm thức của tôi.

Khi tôi lên một tuổi, mẹ giấu con búp bê của tôi trong thân cây. Và theo đó tự nhiên tôi luôn say.

Khi tôi lên 2, một hôm tôi thấy cha hôn cô hầu gái. Và đó là lý do tại sao tôi có thói ăn cắp vặt.

Khi tôi lên 3, tôi đã phải chịu đựng sự yêu ghét từ những người anh em. Vì lẽ đó, theo tự nhiên, tôi đầu độc tất cả những người yêu mình.

Tôi vui mừng khi biết được rằng: Tất cả những điều sai trái tôi làm đều là lỗi lầm của người khác.

Trong vài năm gần đây, tôi đã thực hiện rất nhiều buổi giảng dạy và nói chuyện ở Trung Quốc. Trong chuyến đi gần đây nhất, những người tham gia

hội nghị được làm một bài tập về nhận diện những giá trị hàng đầu của họ bằng cách sử dụng một gói các thẻ đại diện cho các giá trị khác nhau như sự chính trực, độc lập, sự sáng tạo, gia đình, v.v.. Đó là một bài tập được phát triển và sử dụng thường xuyên bởi John Maxwell Company. Hàng ngàn người đã thực hiện hoạt động này, họ chọn ra sáu giá trị, sau đó là hai giá trị hàng đầu, rồi giá trị lớn nhất. Điều làm tôi ngạc nhiên là giá trị được xác định cao nhất ở Trung Quốc: trách nhiệm giải trình. Điều đó đã nói lên rất nhiều về văn hóa của họ. Không có gì ngạc nhiên khi Trung Quốc đang đạt được những tiến bộ mạnh mẽ trong vài năm gần đây.

Dù bạn đã hay đang trải qua những gì trong cuộc đời mình, bạn đều có cơ hội phát triển từ những trải nghiệm đó. Đôi khi rất khó để có thể thấy cơ hội ở trong những trải nghiệm tiêu cực, nhưng nó vẫn ở đó. Bạn phải sẵn sàng để không chỉ tìm kiếm, mà còn phải theo đuổi nó. Khi bạn làm vậy, những lời của William Penn, nhà triết học người Anh và đồng thời là người sáng lập ra bang Pennsylvania, sẽ khuyến khích được bạn: “Không có đau đớn, không có thành quả; không có gai nhọn, không có ngai vàng; không có gian khổ, không có vinh quang; không thể vượt qua, không có vương miện.”

ÁP DỤNG NGUYÊN TẮC NỖI ĐAU VÀO CUỘC SỐNG

1. Hãy đánh giá thái độ của bạn đối với những trải nghiệm tiêu cực trong cuộc sống của mình cho đến thời điểm này. Dựa vào lịch sử cá nhân của bạn, những lời nào sau đây mô tả tốt nhất về cách bạn đã tiếp cận những thất bại, bi kịch, các vấn đề và thách thức đã gây ra đau đớn cho bạn?

� Tôi làm bất cứ điều gì và mọi thứ có thể để tránh khỏi đau đớn bằng mọi giá.

� Tôi biết đau đớn là không thể tránh khỏi, nhưng tôi cố gắng bỏ qua nó hoặc ngăn chặn nó.

� Tôi biết ai cũng phải trải qua nỗi đau, vì vậy tôi chỉ chịu đựng nó khi nó diễn ra.

� Tôi không thích sự đau đớn, nhưng tôi vẫn cố gắng giữ được sự tích cực.

� Tôi xử lý cảm xúc của những trải nghiệm tiêu cực một cách nhanh chóng và cố tìm ra bài học trong đó.

� Tôi xử lý cơn đau, tìm ra bài học và thay đổi một cách chủ động.

Mục tiêu của bạn là xuất phát từ vị trí hiện tại của bạn, dù bạn đang ở đâu, để thực hiện những thay đổi tích cực sau những trải nghiệm tiêu cực.

2. Trong quá khứ bạn đã từng sử dụng những trải nghiệm tiêu cực như là bàn đạp để tận dụng sự sáng tạo chưa? Nếu chưa, hãy sử dụng một khó khăn hiện tại để tìm ra cách trở nên sáng tạo hơn thông qua việc thực hiện những điều sau:

Xác định vấn đề.

Hiểu được cảm xúc của bản thân.

Trình bày bài học.

Xác định một thay đổi mong muốn.

Tìm ra nhiều cách thực hiện.

Tiếp nhận thêm những dữ liệu khác.

Thực hiện một loạt hành động.

Hãy nhớ, nếu bạn luôn làm những gì đã làm, bạn sẽ luôn nhận được những gì đã nhận được. Nếu bạn muốn đến một điểm đến mới, bạn cần phải đi theo con đường mới.

3. Không có tầm nhìn nào, dù sâu sắc đến đâu, có giá trị với bạn, trừ khi nó gắn với những thay đổi mà bạn sẽ thực hiện dựa trên những gì đã học. Phát triển cá nhân luôn phải gắn liền với hành động!

Hãy dành thời gian nhớ lại năm trải nghiệm tiêu cực gần đây nhất mà bạn gặp phải trong cuộc đời. Ghi lại từng trải nghiệm, cùng với bất cứ điều gì mà bạn học được từ đó. Sau đó, đánh giá xem liệu bạn đã quyết định thay đổi dựa trên những gì đã học được chưa và đánh giá về việc bản thân đã làm tốt như thế nào khi thực hiện những thay đổi đó trong cuộc sống. Một khi bạn đã đánh giá từng trải nghiệm tiêu cực, hãy tự cho điểm mình theo thang điểm từ A đến F (A là tốt nhất, F là thấp nhất) về cách bạn xử lý những kinh nghiệm đó. Nếu bạn không đạt được điểm A hoặc B, bạn cần sử dụng các bước được liệt kê ở trên để làm tốt hơn trong quá trình này.

CHÚ THÍCH

[1]. "What we know about the health effects of 9/11," (tạm dịch: Những điều chúng ta biết về ảnh hưởng đến sức khỏe của ngày 11 tháng 9) NYC.gov, truy cập ngày 3 tháng 11 năm 2011, http://www.nyc.gov/html/doh/wtc/html/know/mental.shtml.

[2]. Cheryl McGuinness cùng với Lois Rabey, Beauty Beyond the Ashes: Choosing Hope after Crisis (tạm dịch: Vẻ đẹp trên đống tro tàn: Chọn lựa hy vọng sau thảm họa) (Colorado Springs: Howard Publishing, 2004), 209.

[3]. Như trên, 190.

[4]. Như trên, 64.

[5]. Joey Cresta, "Cheryl McGuinness Hutchins: God Provided strength to overcome 9/11 heartbreak" Seacoast Online, ngày 11 tháng 9 năm 2011, truy cập ngày 10 tháng 10 năm 2011, http://www.seacoastonline.com/articles/20110911-News-109110324.

Chương 9
NGUYÊN TẮC CHIẾC THANG

Sự phát triển nhân cách quyết định mức độ phát triển cá nhân của bạn

"Đối với hầu hết mọi người, thành tựu là những gì bạn làm…

Đối với người có thành tựu lớn hơn, đó là con người bạn."

— Doug Firebauch

Chẳng bao lâu sau khi chuyển tới Florida, tôi đã gặp Jerry Anderson. Chúng tôi nhanh chóng trở thành những người bạn tốt. Jerry là một người tuyệt vời và một doanh nhân rất thành công. Nhưng ông đã không bắt đầu theo cách đó. Câu chuyện về ông là một minh chứng cho sự phát triển nhân cách, một người quyết định sự phát triển cá nhân của bản thân và sự phát triển cá nhân dẫn đến thành công cá nhân như thế nào.

THAM VỌNG KHÔNG CÓ HƯỚNG DẪN

Jerry lớn lên ở bang Ohio và sau khi tốt nghiệp trung học, ông bắt đầu làm việc trong các nhà máy như một người thợ máy và chế tạo khuôn mẫu. Mặc dù rất giỏi kinh doanh, làm việc chăm chỉ, và đã thành công, nhưng với ông thế là không đủ. Jerry là người rất tham vọng. Ông muốn làm nhiều việc trong cuộc đời mình hơn là dành cả sự nghiệp gắn bó với một công việc an toàn. Ông muốn thành công trong kinh doanh. Vì vậy, ông đã nghỉ việc tại nhà máy và bắt đầu khởi nghiệp kinh doanh.

Công việc kinh doanh đầu tiên của ông liên quan đến việc bán các dụng cụ chính xác được sản xuất tại Nhật Bản. Sản phẩm rất tốt, và Jerry hiểu thị trường nhưng thời điểm kinh doanh chưa chín muồi. Đó là vào đầu những

năm 1970. Vào thời điểm đó, nhãn hiệu “Made in Japan” không được nhìn nhận tích cực. Mặc dù công nghệ sản xuất của Nhật Bản đã tiến một chặng đường rất xa kể từ sau Thế chiến II khi đất nước này còn sản xuất hàng hóa giá rẻ, nhưng người tiêu dùng ở Hoa Kỳ vẫn chưa công nhận điều đó, và họ không mua sản phẩm. Kết quả là công việc kinh doanh đầu tiên của Jerry thất bại.

Không nản lòng, Jerry muốn thử lại. Ông đã thay đổi chiến lược. Lần này ông gia nhập một doanh nghiệp tiếp thị mạng lưới. Chăm chỉ và đầy tham vọng, ông đã tập trung nỗ lực của mình vào việc kinh doanh mới. Nhưng lần này mọi người trong tổ chức đã thất bại khi chính quyền liên bang tiến hành điều tra và đóng cửa việc kinh doanh.

Ngay cả sau đó, Jerry vẫn quyết tâm không từ bỏ. Lúc đó ông đang sống ở California. Jerry thành lập một tờ báo quảng cáo phân loại với một người bạn tên là Bernie Torrence. Ông cũng quan tâm đến việc kinh doanh nhượng quyền tại Ohio bằng cách xuất bản một tạp chí bất động sản số ra hằng tuần. Trong ba năm, ông đã kinh doanh mọi thứ mình có, nhưng vẫn thất bại.

Trong khoảng thời gian đó, Jerry đã đến gặp John Schrock, một người mà Bernie kính trọng và hợp tác trong kinh doanh. Jerry đã hỏi John làm thế nào để thành công trong kinh doanh. John nói riêng với ông rằng việc kinh doanh của mình dựa trên các giá trị và nguyên tắc.

“Những giá trị và nguyên tắc nào?” Jerry hỏi.

“Đây,” John nói, lấy một cuốn sổ nhỏ tự chế từ túi áo khoác. Nó lưu lại những câu nói trích từ cuốn sách Châm ngôn và được sắp xếp theo chủ đề. John luôn mang nó theo mình. “Bất cứ lúc nào tôi gặp vấn đề kinh doanh hoặc nghi vấn, tôi tìm câu trả lời từ cuốn sổ này.”

John đưa một cuốn sổ nhỏ cho Jerry và khuyến khích ông sử dụng nó.

ĐỂ THÀNH CÔNG, HÃY TƯ DUY NHƯ MỘT NGƯỜI THÀNH CÔNG

Jerry cảm thấy rằng nếu ông muốn trở thành một doanh nhân thành đạt, ông cần phải học cách tư duy như một doanh nhân thành đạt. Với suy nghĩ ấy trong đầu, ông đã tìm đến năm hoặc sáu người khác và họ cam kết gặp nhau mỗi tuần một lần trong một giờ để nghiên cứu các nguyên tắc trong cuốn sổ nhỏ mà John đã trao cho Jerry. Lần đầu tiên trong đời, ông đã ý thức được về sự phát triển cá nhân của mình. Cuộc sống và việc kinh doanh của Jerry đã không mất nhiều thời gian để thay đổi. Việc kinh doanh của ông, vốn rất khó khăn, lần đầu tiên đã thu về lợi nhuận. Ông đã mở rộng ra khắp bang California và thành công đến mức công ty đã được mua lại.

Jerry đã trở về Ohio để được ở gần John. Ông đã làm tư vấn trong một thời gian, nhưng việc đó kéo dài không lâu trước khi ông muốn tiếp tục kinh doanh. Trên cơ sở những gì đã học được, ông bắt đầu làm việc với một tạp chí bất động sản khác. Tại thời điểm đó, ông trở thành một nhà xuất bản ấn phẩm bất động sản lớn nhất tại Hoa Kỳ, bao gồm bất động sản ở các thành phố khác từ Chicago đến Miami và sở hữu hàng ngàn nhân viên. Cuối cùng, một công ty đến từ New York đã mua lại công ty của ông.

CÁC NGUYÊN TẮC BẮT ĐẦU LAN RỘNG

Vào những năm 1980, những người từng nghe về John Schrock đã đến bang Ohio để gặp và học hỏi ông ấy. John thậm chí đã viết ra một số ý tưởng và nguyên tắc của mình để giúp đỡ mọi người. Vào cuối những năm 1980, Jerry đã quyết định đem những nguyên tắc mà John đã chia sẻ với mình ra thị trường, John cùng Bernie đã đồng ý thử với Jerry vì họ muốn chia sẻ những điều đã học được với những người khác. Họ đã đi khắp các tiểu bang ở Hoa Kỳ, cố gắng thu hút những người làm kinh doanh. Có rất ít người hứng thú. Nhưng rồi họ gặp được ba người đến từ Guatemala – một nha sĩ, một giám đốc công ty và một chủ cửa hàng đồ gia dụng – những người đang ở Virginia để tìm kiếm sự trợ giúp trong kinh doanh. Khi họ nhìn thấy tài

liệu mà Jerry và nhóm của ông đã phát triển, họ vui mừng và mời tổ chức của Jerry, cuối cùng được đặt tên là La Red, đến Guatemala và giúp đỡ họ.

Tổ chức của Jerry đã đến thăm thành phố Guatemala, và họ đã thành công trong việc tung ra các nhóm bàn tròn rất giống với nhóm mà Jerry đã bắt đầu ở California nhiều năm trước. Các nhóm được khuyến khích dành thời gian để gặp gỡ nhau mỗi tuần; thảo luận về một nguyên tắc, cùng với những đặc điểm và lợi ích của nó; đánh giá vị trí của nguyên tắc trong lĩnh vực của họ; và cam kết thực hiện hành động cụ thể để thay đổi và cải thiện. Vào tuần tiếp theo, họ sẽ chịu trách nhiệm về những cam kết của bản thân và sau đó thảo luận về nguyên tắc tiếp theo. Trong một năm, họ sẽ giải quyết những chủ đề sau:

Sự kiềm chế	Các giới hạn	Đạo đức
Sự hào phóng	Suy nghĩ thích hợp	Quyền sở hữu
Sự chăm chỉ	Suy nghĩ thông thường	Tham vọng
Các động cơ	Sự thịnh vượng	Lắng nghe
Sự trung thực	Các cảm xúc	Cùng ký kết
Sự kiên nhẫn	Gieo hạt	Trách nhiệm
Sự khiêm tốn	Phương hướng	Nợ nần
Năng suất	Sự chỉnh sửa	Tiết kiệm
Sự phụ thuộc	Xung đột	Phát triển mọi người
Tính cách	Áp lực	Thấu hiểu mọi người
Thái độ	Chỉ trích	Truyền cảm hứng
Những sự thật	Phán xét	Ảnh hưởng
Những mục tiêu	Đối đầu	
Việc lên kế hoạch	Tha thứ	

Thành công của họ với các doanh nhân đã được biết đến, và La Red được trưởng khoa tại một trường đại học lớn ở Guatemala mời tới để giảng dạy về các giá trị cho những giảng viên, vốn nổi tiếng về nạn nhận hối lộ và mua bán điểm số. Những giá trị được truyền đạt đã bắt đầu thay đổi văn hóa của trường đại học, vì thế ban giám hiệu nhà trường đã yêu cầu tất cả các tân sinh viên phải tham gia khóa học về những giá trị này. Ngày nay, từ 12.000-15.000 sinh viên tham gia khóa học đó mỗi năm.

Không lâu sau khi La Red được thành lập tại Guatemala, Jerry và nhóm của ông đã được mời đến Bogota, Colombia, để truyền dạy các giá trị. Họ đã lên kế hoạch ra mắt tại nơi mà dự kiến chỉ có khoảng 50 người xuất hiện. Thay vào đó có hàng trăm người đã có mặt và họ phải di chuyển cuộc gặp gỡ tới một công viên của thành phố gần đó.

Khi tin tức từ Colombia lan ra, đại diện của chính phủ các quốc gia đã yêu cầu La Red giảng dạy những nguyên tắc tương tự cho 11.500 nhân viên chính phủ. Jerry đã vui vẻ chấp nhận. Sau đó ông đã phát hiện ra các nhân viên thực chất chính là người canh gác ở các trại giam. Điều đó rất đáng sợ. Các nhà tù ở Colombia nổi tiếng với nạn bạo lực và tham nhũng. Những ông trùm ma túy và lãnh đạo quân nổi dậy bị giam giữ đã tự chế ra những bộ vest cho mình trong tù và điều hành hoạt động từ đó. Các vụ giết người xảy ra hằng ngày. Quản giáo và lính canh tại các nhà tù hoặc phải tham nhũng hoặc bị giết.

Nhưng các nhà tù lúc ấy đang được giám sát bởi một vị tướng đã nghỉ hưu. Một người đàn ông chính trực, tướng Cifuentes, muốn thay đổi văn hóa trong các nhà tù, và ông kiên quyết bài trừ nạn tham nhũng. Quyết tâm đó đã lấy đi tính mạng người con trai ông, bởi kẻ ám sát nghĩ rằng đó chính là ông. Và dù những nỗ lực ám sát khác tiếp tục diễn ra, nhưng vị tướng vẫn an toàn. Ông là động lực để đưa Jerry tới các nhà tù.

La Red đã giới thiệu hoạt động phát triển nhân cách và các giá trị tại 143 nhà tù với tổng số 75.000 tù nhân và văn hóa tại các nhà tù đã bắt đầu có sự

thay đổi. Một năm rưỡi sau, tỷ lệ giết người đã giảm đáng kể. Và có những báo cáo cho rằng một số tù nhân chia sẻ họ muốn trở thành những người giống như các quản giáo. Chắc chắn, nhà tù không thể trở thành nơi thoải mái nhưng chúng đã thay đổi. Và điều đó đã thúc đẩy quân đội Colombia yêu cầu La Red bắt đầu hoạt động huấn luyện phát triển nhân cách cho quân nhân.

La Red tiếp tục mang các giá trị và kỷ luật nhân cách đến với các doanh nghiệp, chính phủ, tổ chức giáo dục và nhà thờ trên toàn cầu. Hiện tại họ đang giúp đỡ người dân ở 44 quốc gia. Họ ước tính rằng hơn một triệu người đã được đào tạo với nền tảng các nguyên tắc dựa trên giá trị. Và điều đó rất quan trọng, bởi vì sự phát triển nhân cách quyết định mức độ phát triển cá nhân của bạn. Và không có sự phát triển cá nhân, bạn không bao giờ có thể đạt được tiềm năng của mình.

GIÁ TRỊ CỦA NHÂN CÁCH

Giáo sư James Kouzes và Barry Posner đã dành hơn 25 năm khảo sát các nhà lãnh đạo ở gần như mọi tổ chức, qua đó họ đặt ra câu hỏi rằng: "Những giá trị, đặc điểm cá nhân hoặc tính cách nào mà bạn tìm kiếm và ngưỡng mộ ở một nhà lãnh đạo?" Trong những năm đó, họ đã đưa ra một bảng câu hỏi khảo sát mang tên "Nhân cách của các nhà lãnh đạo được ngưỡng mộ" và gửi nó tới hơn 70.000 người trên sáu lục địa: châu Phi, Bắc Mỹ, Nam Mỹ, châu Á, châu Âu và châu Úc.[1] "Các kết quả," họ báo cáo: "rất nổi bật bởi tính đều đặn qua các năm, và chúng không thay đổi một cách đáng kể do những khác biệt về nhân khẩu học, tính tổ chức hoặc văn hóa." Và đặc điểm nào được ngưỡng mộ nhất ở các nhà lãnh đạo? Câu trả lời là sự trung thực.

Như Kouzes và Posner đã giải thích, sự trung thực là cốt lõi của một nhân cách tốt, là chất lượng có thể nâng cao hoặc làm hỏng danh tiếng của một cá nhân nhiều nhất. Họ viết:

Trong hầu hết các cuộc khảo sát đã được thực hiện, sự trung thực được lựa chọn thường xuyên hơn bất kỳ đặc điểm nhân cách nào khác của nhà lãnh đạo; về tổng thể, nó nổi lên như là yếu tố quan trọng nhất trong các mối quan hệ cấu thành nên một nhà lãnh đạo. Tỷ lệ phần trăm tuy có thay đổi, nhưng kết quả xếp hạng cuối cùng thì không đổi. Từ lần đầu tiên chúng tôi thực hiện nghiên cứu của mình, sự trung thực đã đứng đầu danh sách.[2]

Không ngạc nhiên khi mọi người muốn đi theo các nhà lãnh đạo có tính cách tốt. Không ai thích làm việc với những người không đáng tin cậy. Nhưng trước khi bạn hoặc tôi làm việc với bất kỳ người nào khác hoặc đi theo bất kỳ nhà lãnh đạo nào khác, ai là người chúng ta phải trông cậy vào mỗi ngày? Là bản thân chính chúng ta! Đó là lý do tại sao tính cách rất quan trọng. Nếu không thể tin tưởng chính mình, không bao giờ bạn có thể phát triển. Một nhân cách tốt, với sự trung thực và chính trực là cốt lõi, là yếu tố cơ bản để thành công trong bất kỳ lĩnh vực nào của cuộc sống. Không có nó, bạn chỉ đang xây dựng mọi thứ trên cát mà thôi.

“Trong hầu hết các cuộc khảo sát đã được thực hiện, sự trung thực được lựa chọn thường xuyên hơn bất kỳ tính cách nào khác của một nhà lãnh đạo.”

– James Kouzes và Barry Posner

Bill Thrall khẳng định rằng mọi người thường tập trung vào năng lực chuyên môn của họ mà không phát triển nhân cách, và cuối cùng điều đó gần như luôn khiến họ phải trả giá. Họ phải trả giá bằng các mối quan hệ cá nhân của bản thân và thường là cả nghề nghiệp. Ông so sánh việc đó như việc leo lên một chiếc thang dài không vững chãi. Một người càng trèo lên cao, chiếc thang càng lung lay và không ổn định, cuối cùng người đó sẽ bị ngã xuống.[3]

Norman Schwarzkopf, một vị tướng về hưu khẳng định: “99% thất bại của lãnh đạo là thất bại về nhân cách.” 99% của tất cả các thất bại khác cũng vậy. Hầu hết mọi người tập trung quá nhiều vào năng lực và quá ít vào nhân cách. Một người đã bỏ lỡ hạn chót bao nhiêu lần vì đã không kiên trì khi cần phải làm vậy? Mọi người nhận được điểm thấp hơn trong các bài kiểm tra bao nhiêu lần mà lẽ ra họ có thể làm tốt hơn chỉ vì đã không đào sâu nghiên cứu như yêu cầu cần phải làm vậy? Mọi người thất bại thường xuyên ra sao khi muốn phát triển không phải vì không có thời gian để đọc những cuốn sách hữu ích mà bởi họ đã chọn để dành thời gian và tiền bạc của mình vào thứ ít giá trị hơn? Tất cả những thiếu sót đó là kết quả của nhân cách, không phải của năng lực. Sự phát triển nhân cách xác định mức độ phát triển cá nhân của bạn. Đó là Nguyên tắc Chiếc thang.

“99% thất bại của lãnh đạo là thất bại về nhân cách.”

– Norman Schwarzkopf

NHỮNG BẬC THANG NHÂN CÁCH CỦA TÔI

Leo lên chiếc thang nhân cách là việc tôi luôn làm một cách có chủ đích. Nó không chỉ xảy ra đối với tôi. Nó có thể cũng không chỉ xảy ra với bạn. Tôi đã mất vài chục năm để phát triển tư duy đúng đắn và học được cách đặt “các nấc thang” theo thứ tự giúp tôi cải thiện tình hình. Đây là những nấc trên chiếc thang nhân cách đã tiếp thêm sức mạnh để tôi leo lên cao hơn nữa. Có lẽ chúng cũng sẽ giúp bạn vươn cao.

1. Tôi sẽ tập trung vào việc trở thành một người tốt hơn là một người giỏi - Nhân cách rất quan trọng

Tôi tin rằng việc con người quan tâm đến ngoại hình của bản thân là một mong muốn bình thường. Việc đó chẳng có gì sai trái cả. Điều có thể khiến chúng ta gặp rắc rối đó là lo lắng về vẻ bề ngoài của mình hơn là con người thực sự của chúng ta. Danh tiếng của chúng ta đến từ những gì người khác

tin tưởng về vẻ ngoài của chúng ta. Nhân cách đại diện cho con người bên trong chúng ta. Và tin tốt là nếu bạn tập trung vào việc hoàn thiện nhân cách hơn là vẻ ngoài, theo thời gian vẻ ngoài của bạn cũng trở nên đẹp hơn. Tại sao tôi lại nói vậy?

Tâm sinh tướng

Hơn 2.500 năm trước, tác giả sách cách ngôn cho hay, chúng ta nghĩ gì trong tim, chúng ta sẽ trở nên như vậy.[4] Ý tưởng cổ xưa đó đã được lặp đi lặp lại bởi các tác giả thông thái khác và được khẳng định bởi khoa học hiện đại. Các huấn luyện viên giảng dạy về tầm quan trọng của việc hình dung ra chiến thắng. Các nhà tâm lý học chỉ ra sức mạnh của sự tự nhận thức về bản thân đến hành vi của con người. Các bác sĩ ghi nhận tác động của thái độ tích cực và hy vọng vào việc chữa bệnh.

Những gì chúng ta tin tưởng thực sự có sức mạnh. Chúng ta gặt hái những gì chúng ta gieo xuống. Những điều chúng ta làm hoặc không làm trong cuộc sống hằng ngày của mình định hình con người của chúng ta. Nếu bạn không để tâm đến trái tim, tâm trí và linh hồn, việc đó sẽ làm thay đổi con người bạn ở bên ngoài cũng như bên trong.

Những chiến thắng bên trong diễn ra trước những chiến thắng bên ngoài

Nếu bạn làm những điều cần làm vào lúc cần thiết nhất, một ngày nào đó bạn có thể làm những điều mình muốn khi bạn muốn. Nói theo cách khác, trước khi bạn có thể làm, bạn phải *nghĩ là mình có thể.*

Nếu bạn làm những điều cần làm vào lúc cần thiết nhất, một ngày nào đó bạn có thể làm những điều mình muốn khi bạn muốn.

Tôi thường quan sát những người có vẻ đang làm tất cả những điều đúng đắn bề ngoài, tuy nhiên họ vẫn chưa thể thành công. Khi điều đó xảy ra, tôi

thường kết luận rằng có điều gì đó không đúng ở bên trong và cần phải được thay đổi. Những hành động đúng đắn ở ngoài kết hợp với động cơ sai lầm bên trong sẽ không mang lại sự tiến bộ lâu dài. Cách trò chuyện đúng đắn bên ngoài với suy nghĩ sai lệch bên trong sẽ không mang lại thành công bền vững. Biểu hiện quan tâm ở bên ngoài với một trái tim hận thù hoặc sự khinh miệt bên trong sẽ không mang lại hòa bình bền lâu. Sự phát triển liên tục và sự thành công lâu dài là kết quả của sự tương xứng giữa các yếu tố bên trong và bên ngoài cuộc sống của chúng ta. Và phải có suy nghĩ đúng đắn trước – cộng với đặc điểm tính cách vững chắc, chúng ta mới có được nền tảng cho sự phát triển.

Sự phát triển bên trong hoàn toàn nằm trong tầm kiểm soát của chúng ta

Chúng ta thường không thể quyết định những gì xảy ra với mình, nhưng chúng ta luôn có thể quyết định những gì xảy ra bên trong chúng ta. Jim Rohn nói:

Tính cách là một phẩm chất thể hiện nhiều đặc điểm quan trọng chẳng hạn như sự chính trực, sự can đảm, sự kiên trì, sự tự tin và sự thông thái. Không giống như những vân tay có sẵn từ lúc sinh ra và không thể thay đổi, tính cách là điều bạn tạo ra trong chính mình và phải chịu trách nhiệm về việc thay đổi.

Khi chúng ta thất bại trong việc đưa ra những lựa chọn đúng đắn về tính cách của mình, chúng ta đã khước từ quyền sở hữu chính mình. Chúng ta thuộc về những người khác – bất cứ ai giành được quyền kiểm soát chúng ta. Và điều đó đặt chúng ta vào một vị thế xấu. Làm thế nào mà bạn có thể đạt được tiềm năng của bản thân và trở thành con người mơ ước nếu những người khác thực hiện các lựa chọn này thay bạn?

Các “nấc thang” trên chiếc thang tính cách của tôi là kết quả của những lựa chọn cá nhân khó khăn. Chúng đã không dễ thực hiện và không dễ quản lý.

Mỗi ngày là một trận chiến từ bên ngoài đối với tôi, ép tôi thỏa hiệp hoặc đầu hàng chúng. Đáng tiếc, có lúc tôi đã đầu hàng. Nhưng bất cứ khi nào có chuyện gì xảy ra, tôi luôn miệt mài đi sau để đưa chúng về quỹ đạo đáng được tôn trọng của chúng… bên trong con người tôi.

Doug Firebaugh, tác giả và chuyên gia tiếp thị đa cấp, nói: “Chiến thắng trong cuộc sống không chỉ là tiền... mà là về chiến thắng ở bên trong... và biết rằng bạn đã chơi trò chơi cuộc đời với tất cả những gì mình đã có...” Nếu muốn thành công, bạn phải ưu tiên xây dựng nền tảng bên trong của bạn trước vẻ bề ngoài.

Cách đây vài năm, hiện tượng triệu phú tuổi teen Farrah Grey đã viết một cuốn sách mang tên Reallionaire (tạm dịch: Người giàu đích thực). Anh đã đặt ra thuật ngữ này để mô tả “người đã phát hiện ra rằng có những thứ còn đáng giá hơn cả việc sở hữu tiền bạc. Một người hiểu rằng thành công không chỉ là ‘dày ví’; bạn cũng phải giàu có ở bên trong.” Còn rất trẻ nhưng anh đã nhận ra rằng tiền bạc mà không có một nền tảng nhân cách vững chắc thì không thể dẫn đến thành công nhưng có thể dẫn đến sự sụp đổ. Nếu còn nghi ngờ, hãy nhìn vào số lượng các diễn viên trẻ nổi tiếng và ngôi sao nhạc pop trẻ tuổi đã bị sa ngã hoặc héo mòn. Câu chuyện của họ thường buồn vì họ đã tập trung vào phần bề ngoài của cuộc sống thay vì xây dựng nội lực bên trong để tạo dựng một nền tảng vững chắc khi danh tiếng và của cải kéo đến. Chúng ta cần phải làm việc chăm chỉ để tránh kiểu số phận đó, bằng cách tập trung cải thiện nhân cách nhiều hơn vẻ ngoài.

2. Tôi sẽ tuân theo Nguyên tắc Vàng - Người khác rất quan trọng

Cách đây vài năm khi tôi được yêu cầu viết một cuốn sách về đạo đức trong kinh doanh, kết quả là Ethics 101 (tạm dịch: Đạo đức 101) ra đời, dựa trên Nguyên tắc Vàng. Nếu bạn chỉ được chọn một hướng dẫn cho cuộc sống của mình, bạn không thể làm tốt hơn điều này: “Đây là một hướng dẫn đơn giản, dễ sử dụng: Hãy tự hỏi bản thân những điều bạn mong muốn mọi người làm cho mình, sau đó hãy nắm lấy ý tưởng và làm điều đó cho họ.”[5]

“Đây là một hướng dẫn đơn giản, dễ sử dụng: Hãy tự hỏi bản thân những điều bạn mong muốn mọi người làm cho mình, sau đó hãy nắm lấy ý tưởng và làm điều đó cho họ.”

– The message

Tuân theo Nguyên tắc Vàng là một tác nhân xây dựng tính cách tuyệt vời. Nó nhắc nhở bạn phải tập trung vào người khác. Nó khiến bạn trở nên đồng cảm. Nó khuyến khích bạn đi theo con đường tốt hơn. Và nếu bạn làm theo – đặc biệt là vào thời điểm khó khăn – bạn trở thành kiểu người mà những người khác muốn được ở bên cạnh. Sau tất cả, trong mọi mối quan hệ của chúng ta, chúng ta hoặc là những điểm trừ hoặc điểm cộng trong cuộc sống của những người khác. Nguyên tắc Vàng giúp chúng ta luôn là một điểm cộng.

3. Tôi sẽ chỉ dạy những điều tôi tin tưởng - Đam mê rất quan trọng

Từ thời gian đầu trong sự nghiệp, hầu hết các diễn giả đã được yêu cầu nói về nhiều chủ đề khác nhau. Hoặc họ đến từ một tổ chức đặc biệt, nơi kỳ vọng họ tập trung vào một số chủ đề nhất định từ một góc nhìn nào đó. Ví dụ, các diễn giả tạo động lực thường được kỳ vọng sẽ tuyên bố “Nếu tin tưởng, bạn có thể đạt được.” Khi lần đầu tiên bắt đầu sự nghiệp của mình, có rất ít điều tôi tin tưởng tuyệt đối. Tôi đang không nói về những điều rõ ràng là đúng hoặc sai. Tôi đang nói về những điều chủ quan, về quan điểm. Nhưng ngay khi tôi nói về chúng, tôi đã hối hận.

Bạn có biết họ gọi một diễn giả chia sẻ những gì người đó không tin tưởng là gì không? Một kẻ đạo đức giả! Nên từ đầu sự nghiệp, tôi đã thề sẽ chỉ dạy những gì tôi tin. Và điều đó có lợi cho tôi, không chỉ là về sự chính trực mà còn là về đam mê. Niềm tin đi mượn không có đam mê, do đó không có sức mạnh. Một số điều tôi đã đam mê cách đây 30 năm, chẳng hạn như hiệu quả của việc HỌC HỎI THẬT SỰ – các mối quan hệ, thái độ và khả năng lãnh đạo – tôi vẫn rất đam mê cho tới ngày nay. Và nếu có điều gì đó tôi đam mê

hơn trước kia đó là tuyên bố rằng “thành công và thất bại dựa trên nền tảng của sự lãnh đạo”.

Niềm tin đi mượn không có đam mê, do đó không có sức mạnh.

Những cá nhân thiếu kỷ luật và đam mê sẽ trở thành những người mờ nhạt. Tôi không bao giờ muốn trở thành một trong những người như thế. Tôi cá là bạn cũng vậy.

4. Tôi sẽ coi trọng sự khiêm tốn hơn tất cả các đức tính - Tầm nhìn rất quan trọng

Biên kịch kiêm tác giả J. M. Barrie thừa nhận: “Cuộc sống của mỗi người là một cuốn nhật ký, trong đó thay vì viết một câu chuyện thì anh ta lại viết một câu chuyện khác; và những giờ phút khiêm nhường nhất là khi anh ta so sánh tác phẩm như nó vốn có với những điều anh ta hy vọng sẽ viết được.” Tôi nghĩ bất cứ ai trung thực với bản thân đều nhận ra anh ta có thể tới đâu và nên tới đâu trong cuộc sống. Không giống như những gì Tom Hanks đã nói trong vai diễn Forrest Gump, cuộc sống không phải là một hộp sô-cô-la. Nó giống như một bình ớt jalapeño hơn. Những gì chúng ta thực hiện ngày hôm nay có thể thiêu đốt chúng ta vào ngày mai!

“Cuộc sống của mỗi người là một cuốn nhật ký, trong đó thay vì viết một câu chuyện thì anh ta lại viết một câu chuyện khác; và những giờ phút khiêm nhường nhất là khi anh ta so sánh tác phẩm như nó vốn có với những điều anh ta hy vọng sẽ viết được.”

– J. M. Barrie

Chúng ta không có ý định phạm sai lầm và thất bại, nhưng chúng ta là như vậy. Tất cả chúng ta đều chỉ cách sự ngu ngốc một bước nhỏ. Tác giả, mục sư và một người bạn của tôi Andy Stanley nói: “Tôi biết rằng dù không ai

dự định làm rối tung cuộc sống của họ lên, nhưng vấn đề là rất ít người trong chúng ta có kế hoạch để không làm thế. Nghĩa là chúng ta không thể đưa ra các biện pháp bảo vệ cần thiết để đảm bảo một kết thúc có hậu.”

Vậy chúng ta làm điều đó như thế nào?

Ghi nhớ bức tranh toàn cảnh

Tôi nghĩ điều đầu tiên cần làm là nhắc nhở bản thân về bức tranh toàn cảnh. Người ta nói rằng, Tổng thống John F. Kennedy đã giữ một miếng thẻ nhỏ trong Nhà trắng với nội dung: “Ôi Chúa ơi, biển cả của Người quá rộng lớn còn thuyền của con thì quá nhỏ.” Nếu người được biết đến như là nhà lãnh đạo của một thế giới tự do còn biết vị trí thực sự của mình ở đâu trên thế giới, chúng ta cũng nên vậy.

Công nhận rằng ai cũng có điểm yếu

Rick Warren đưa ra lời khuyên tuyệt vời về cách duy trì đức tính khiêm tốn. Ông gợi ý hãy thừa nhận những điểm yếu của bản thân, kiên nhẫn với những điểm yếu của người khác và sẵn sàng sửa lỗi. Trong ba điều đó, tôi phải thừa nhận rằng tôi chỉ làm tốt được một trong số đó. Tôi không cảm thấy khó khăn khi thừa nhận những điểm yếu của mình – có thể vì tôi có rất nhiều điểm yếu. Tôi đã có một khoảng thời gian khó khăn để kiên nhẫn với người khác. Tôi liên tục phải nhắc nhở bản thân rộng lượng hơn với người khác. Và để có thể cởi mở hơn với việc sửa lỗi, tôi không bao giờ cho rằng mình sẽ không phạm sai lầm, tôi phát triển mối quan hệ với những người tốt, những người sẽ nói sự thật với tôi, và thiết lập một hệ thống trách nhiệm giải trình trong cuộc sống của mình.

Luôn cầu thị

Tôi thích được ở xung quanh những người có tâm trí của một người mới bắt đầu. Họ nghĩ mình như người học việc thay vì các chuyên gia, và cứ vậy, luôn cầu thị. Họ cố gắng nhìn mọi thứ qua lăng của người khác. Họ mở lòng

với những ý tưởng mới. Họ khao khát kiến thức. Họ đặt câu hỏi và biết lắng nghe. Và họ thu thập nhiều thông tin nhất có thể trước khi đưa ra quyết định. Tôi ngưỡng mộ những người như vậy và cố gắng học hỏi họ.

Sẵn sàng phục vụ những người khác

Không có nhiều thứ có lợi cho việc tu dưỡng nhân cách và trau dồi sự khiêm tốn hơn việc phục vụ người khác. Đặt người khác lên trước cái tôi và quan điểm cá nhân. (Nếu bạn là một nhà lãnh đạo, thì bạn đặc biệt cần nhớ điều này bởi vì bạn có thể quen với việc được người khác phục vụ và nghĩ rằng bạn có đặc quyền đó.)

Trong cuốn sách Winning: The Answers (tạm dịch: Chiến thắng: Những câu trả lời), Jack và Suzy Welch mô tả những người "tự phụ" vì thành công của họ và do đó hình thành thái độ sai lầm đối với những người khác. Họ viết:

Kẻ tự phụ sở hữu mọi loại hành vi không hấp dẫn. Họ kiêu ngạo, đặc biệt là đối với đồng nghiệp và cấp dưới. Họ ôm lấy công lao và coi thường nỗ lực của người khác, không chia sẻ những ý tưởng ngoại trừ để khoe khoang, và không lắng nghe, gần như mọi điều. Các ông chủ có thể phát hiện ra các hành vi gây hại cho nhóm từ xa, và do đó, không có gì ngạc nhiên khi những người có quyền lực và quyền hạn xung quanh bạn liên tục chống lại bạn. Bạn có thể rất thông minh và mang lại kết quả ưu tú trong công việc, nhưng tính cách tự phụ của bạn phá hoại tinh thần làm việc trong bất kỳ tổ chức nào và cuối cùng có thể thực sự làm hỏng kết quả công việc.[6]

Làm sao để một người quen với chiến thắng nhắc nhở bản thân rằng anh ta không phải là cái rốn của vũ trụ? Bằng cách phục vụ người khác. Đối với tôi, việc phục vụ bắt đầu với Margaret và gia đình tôi. Cũng bắt đầu từ năm 1997, mỗi năm tôi chọn ra một số ít các cá nhân để phục vụ mà không nhận được bất cứ điều gì đổi lại. Và tôi cũng tìm cách để phục vụ đội ngũ của mình, vì họ làm việc rất chăm chỉ để phục vụ tôi và tầm nhìn của chúng tôi mỗi ngày.

Hãy biết ơn

Tôi rất ý thức được thực tế rằng tôi là một người rất may mắn và không xứng đáng với những gì tôi đã nhận được trong cuộc sống. Tôi mắc nợ Chúa và những người khác, và vì điều đó, tôi luôn cố gắng duy trì thái độ biết ơn. Điều đó không phải luôn dễ dàng. Nhà tư vấn Fred Smith, người đã cố vấn cho tôi trong nhiều năm, đã giúp tôi trong chuyện này. Ông nói: "Chúng ta không biết ơn vì điều đó khiến chúng ta mắc nợ, và chúng ta không muốn mắc nợ. Cụm từ trong *Kinh thánh* 'hy sinh của sự tạ ơn' là một câu đố với tôi cho đến khi tôi nhận ra lòng biết ơn là thừa nhận công lao của người làm điều gì đó cho tôi mà tôi không thể tự thực hiện. Lòng biết ơn thể hiện tính dễ tổn thương của chúng ta, sự phụ thuộc của chúng ta vào những người khác."

Ngạn ngữ Trung Quốc có câu đại ý rằng "uống nước nhớ nguồn". Mọi thứ chúng ta làm, mọi thành tựu chúng ta đạt được, mỗi cột mốc mà chúng ta vượt qua đều có một phần nỗ lực của những người khác. Không ai có thể tự mình làm mọi thứ. Nếu chúng ta có thể nhớ điều đó, chúng ta có thể biết ơn. Và nếu chúng ta biết ơn, chúng ta có khả năng phát triển nhân cách tốt hơn khi không làm vậy.

Uống nước nhớ nguồn.

Khổng Tử khẳng định: "Khiêm tốn là nền tảng vững chắc của mọi nhân cách tốt." Nói cách khác, nó mở đường cho sự phát triển nhân cách. Và điều đó giúp chúng ta phát triển cá nhân. Những điều này được kết nối một cách khéo léo.

5. Tôi sẽ cố gắng để kết thúc tốt đẹp - Sự trung thành cũng rất quan trọng

"Nấc thang" cuối cùng trên chiếc thang nhân cách của tôi là quyết tâm xây dựng nhân cách và sống theo tiêu chuẩn cao nhất cho đến ngày ra đi. Tôi

đang cố gắng làm điều đó bằng cách làm đúng và trở thành một người tốt hơn mỗi ngày. Để làm đúng, tôi không chờ đợi đến lúc cảm thấy thích nó. Tôi nhận ra rằng cảm xúc theo sau hành động. Làm điều đúng đắn và bạn sẽ cảm thấy đúng đắn. Làm điều sai trái, bạn sẽ cảm thấy tồi tệ. Nếu bạn kiểm soát hành vi của mình, cảm xúc của bạn sẽ vào nề nếp.

Nếu bạn kiểm soát hành vi của mình, cảm xúc của bạn sẽ vào nề nếp.

Mục sư kiêm phát thanh viên Tony Evans cho hay: “Nếu bạn muốn có một thế giới tốt đẹp hơn, bao gồm các quốc gia tốt đẹp hơn, với các bang tốt hơn, các tỉnh tốt hơn, những thành phố tốt hơn từ những khu phố tốt hơn, được chiếu sáng bởi những nhà thờ tốt hơn, với các gia đình tốt hơn, bạn sẽ phải bắt đầu bằng cách trở thành một người tốt hơn.” Đó luôn là điểm bắt đầu – với tôi, với bạn. Nếu chúng ta tập trung vào nhân cách của bản thân, chúng ta sẽ tạo ra một thế giới tốt đẹp hơn. Nếu chúng ta làm điều đó cả đời, chúng ta đã làm được điều tốt nhất có thể để cải thiện thế giới của mình.

NHÂN CÁCH CỦA BẠN CÀNG MẠNH MẼ, TIỀM NĂNG PHÁT TRIỂN CỦA BẠN CÀNG LỚN

Tác giả đoạt giải Pulitzer, Alexander Solzhenitsyn, đã trải qua tám năm tù giam trong thời kỳ Xô-viết vì đã chỉ trích Joseph Stalin. Ông vào nhà tù khi là một người vô thần và ra khỏi đó với tâm thế của một người có đức tin. Trải nghiệm đã giúp ông hình thành đức tin và củng cố nhân cách. Nhìn lại quá khứ, ông nói: “Cảm ơn anh, nhà tù – Cảm ơn anh vì đã xuất hiện trong cuộc đời tôi – nhờ được nằm trên nền rơm nhà tù, tôi đã học được rằng mục tiêu của cuộc sống không phải là sự thịnh vượng như tôi đã tin khi lớn lên, mà là sự trưởng thành của tâm hồn.”

Nếu chúng ta muốn phát triển và đạt được tiềm năng của bản thân, chúng ta phải chú ý tới nhân cách hơn là thành công của bản thân. Chúng ta phải nhận ra rằng phát triển cá nhân có ý nghĩa hơn nhiều việc mở rộng tâm trí và học

hỏi thêm các kỹ năng. Điều đó có nghĩa là gia tăng khả năng của chúng ta với tư cách là con người. Nó có nghĩa là duy trì sự toàn vẹn cốt lõi, ngay cả khi bị tổn thương. Nó có nghĩa trở thành người chúng ta nên trở thành, chứ không chỉ là đến nơi mà chúng ta muốn đến. Nó có nghĩa là nuôi dưỡng tâm hồn của chúng ta.

Bác sĩ, nhà nghiên cứu Orison Swett Marden từng mô tả một người thành công như sau: "Anh ta sinh ra trong bùn rồi nằm xuống trên đá cẩm thạch. Điều này mang lại cho chúng ta một phép ẩn dụ thú vị để nhìn vào những cuộc sống khác nhau. Một số người sinh ra trong bùn, chết vẫn trong bùn... Đáng buồn thay, một số sinh ra trong nhung gấm nhưng lại chết đi trong bùn; một số được sinh ra trong bùn, mơ về đá cẩm thạch, nhưng vẫn chôn chân trong bùn. Nhưng nhiều người có tính cách cao quý đã được sinh ra trong bùn và nằm xuống trên đá cẩm thạch." Đó không phải là một ý tưởng tuyệt vời sao? Tôi hy vọng rằng khi nằm xuống, tôi cũng được mọi người nhớ đến, và tôi cũng hy vọng bạn cũng vậy.

ÁP DỤNG NGUYÊN TẮC CHIẾC THANG VÀO CUỘC SỐNG

1. Hãy xem bạn tập trung nhiều nhất vào đâu cho đến thời điểm hiện tại trong cuộc sống của mình. Nó tập trung vào việc cải thiện bên trong hay bên ngoài? Dưới đây là một số cách bạn có thể áp dụng: So sánh số tiền bạn chi tiêu trong 12 tháng qua vào quần áo, đồ trang sức, phụ kiện, v.v.. so với số tiền bạn chi cho những cuốn sách, hội nghị, v.v.. Hãy so sánh thời gian bạn dành để phát triển cá nhân và tinh thần trong tháng qua so với các hoạt động liên quan đến ngoại hình. Nếu bạn tập thể dục thường xuyên, hãy kiểm tra những lợi ích mà bạn đang phấn đấu đạt được: Liệu chúng liên quan đến sức khỏe tinh thần hay thể chất?

Nếu đánh giá của bạn cho thấy trọng tâm nằm ở bên ngoài nhiều hơn là bên trong, hãy chuyển trọng tâm của bạn bằng cách dành thêm thời gian, tiền bạc và sự chú ý vào những thứ sẽ giúp bạn phát triển ngay cả khi chúng không hiện hữu.

2. Hãy lên kế hoạch dành thời gian trong những tháng tới để thường xuyên phục vụ người khác. Đặt lịch trình của bạn sang một bên và đưa những người khác lên trước sẽ giúp bạn phát triển sự khiêm tốn, nhân cách và tư duy đề cao người khác.

Một ý tưởng khác là dành ít nhất một giờ mỗi tuần cho việc tình nguyện. Lập kế hoạch, và sau đó tập trung toàn bộ tâm trí của bạn trong thời gian đó.

“Thói quen là chiến trường nhân cách hằng ngày.”

– Dan Coats

---

3. Thượng nghị sĩ Hoa Kỳ Dan Coats đã nói: “Nhân cách không thể được gọi ra vào thời điểm khủng hoảng nếu nó bị lãng phí bởi nhiều năm thỏa hiệp và hợp lý hóa. Nền tảng thử nghiệm duy nhất đối với người hùng là thế giới. Sự chuẩn bị duy nhất cho một quyết định sâu sắc có thể làm thay đổi cuộc sống, hoặc thậm chí một quốc gia, là hàng trăm những quyết định không mấy tỉnh táo, và có vẻ cảm tính không rõ ràng. Thói quen là chiến trường nhân cách hằng ngày.”

Bạn đang làm gì mỗi ngày để hình thành thói quen phát triển nhân cách? Bạn có chú ý đến tâm hồn của mình không? Bạn có đang thực hiện những công việc khó khăn hoặc khó chịu hay không? Bạn có thực hành Nguyên tắc Vàng và thúc đẩy những người khác không? Tính cách của bạn không cố định. Bạn có thể cải thiện nó. Không bao giờ là quá muộn. Bạn có thể thay đổi việc bạn là ai và tiềm năng tổng thể của bạn bằng cách trở thành một người tốt hơn.

CHÚ THÍCH

[1]. James M. Kouzes và Barry Z. Posner, The Leadership Challenge (tạm dịch: Thử thách kỹ năng lãnh đạo), 4th edition, New York: Jossey-Bass,

2007), 28.

[2]. Như trên, 32.

[3]. Bill Thrall, Bruce McNicol và Ken Mcelrath, The Ascent of a Leader: How Ordinary Relationships Develop Extraordinary Character and Influence (tạm dịch: Sự phát triển của một nhà lãnh đạo: Cách những mối quan hệ bình thường giúp phát triển nhân cách phi thường và ảnh hưởng) (New York: Jossey-Bass, 1999), 17.

[4]. Proverbs 23:7, niv.

[5]. Matthew 7:12, the message.

[6]. Welch and Welch, Winning: The Answers (tạm dịch: Chiến thắng: Những câu trả lời), 197.

Chương 10

NGUYÊN TẮC DÂY CHUN

Sự phát triển ngừng lại khi bạn mất cảm giác về khoảng cách giữa nơi bạn đang đứng và nơi bạn có thể đứng

“Chỉ có người tầm thường là luôn ở trạng thái tốt nhất của bản thân.”

— W. Somerset Maugham

Khi còn là một đứa trẻ đang tuổi lớn, tôi yêu thể thao và là một vận động viên khá giỏi. Tôi biết đến bóng rổ khi học lớp bốn, và nó đã trở thành niềm đam mê của tôi. Tôi đã chơi bóng rổ suốt thời trung học. Giống như hầu hết sinh viên ở trường đại học, tôi rất năng động và có vóc người khá gọn. Và ở độ tuổi 20, tôi vẫn tiếp tục chơi bóng rổ và golf với bạn bè. Nhưng khi tiến xa hơn trong sự nghiệp và bước vào độ tuổi 30, 40, tôi đã không còn tập thể dục và chăm sóc sức khỏe của mình như cần thiết. Tôi đã phải trả giá cho điều đó khi bị đột quỵ năm 51 tuổi.

Kể từ đó, việc tập thể dục trở thành một phần công việc hằng ngày của tôi. Trong nhiều năm, tôi đi bộ hoặc chạy trên máy chạy bộ. Đôi khi chạy bộ ở một phần của sân golf khi chơi với bạn bè. Khoảng năm năm trước, tôi đã chuyển sang bơi lội, cố gắng vận động mỗi ngày một giờ ở hồ bơi. Gần đây, tôi đã bắt đầu tập các bài thể dục Pilates với Margaret. Các bài tập tập trung chủ yếu vào việc rèn luyện các cơ bắp chính và sự linh hoạt. Để đạt được sự linh hoạt như vậy, cần tập trung vào việc kéo căng cơ. Chúng tôi thấy điều đó rất bổ ích và có lợi. Tôi tin cơ thể mình hiện đang ở trạng thái tốt nhất trong 35 năm qua.

MỘT CHUỖI NỖ LỰC

Khi chuẩn bị viết chương này, tôi đã nhớ về tất cả những lần nỗ lực hết sức của mình trong suốt sự nghiệp. Một trong những trích dẫn yêu thích của tôi, được thu thập khi tôi còn là một thiếu niên: “Món quà của Chúa dành cho chúng ta chính là tiềm năng. Món quà của chúng ta dành cho Chúa đó là phát triển nó.” Chúng ta làm điều đó như thế nào? Bằng cách thoát ra khỏi vùng an toàn của mình. Bằng cách liên tục nỗ lực hết sức – không chỉ về thể chất mà cả tinh thần, cảm xúc và linh hồn. Cuộc sống bắt đầu tại nơi vùng an toàn của chúng ta kết thúc. Chúng ta đến đó bằng cách nỗ lực hết mình.

“Món quà của Chúa dành cho chúng ta chính là tiềm năng. Món quà của chúng ta dành cho Chúa đó là phát triển nó.”

– Khuyết danh

Khi tôi nhìn lại hơn 40 năm qua, tôi có thể thấy nhiều tiến bộ trong sự nghiệp của mình đã đến như là kết quả của những trải nghiệm nỗ lực hết sức. Hãy xem một số trải nghiệm đó dưới đây.

Chọn mục sư đầu tiên của tôi

Tôi đã đến một nhà thờ không ai biết cha tôi, một quản xứ. Khởi đầu của tôi chắc chắn sẽ chậm hơn so với khi tôi tới một nơi cha tôi có thể giúp đỡ. Vì thế, tôi phải làm việc chăm chỉ hơn. Và tôi cần tìm ra bản thân và những khả năng của mình.

Tôi tin rằng điều này đã giúp định hình nên sự nghiệp của tôi. Tôi đã quyết tâm làm việc chăm chỉ và sáng tạo trong việc tìm cách dẫn dắt mọi người và phát triển nhà thờ. Tôi đã học được rất nhiều bài học lãnh đạo ở nhà thờ đầu tiên đó. Và tôi đã học cách yêu mọi người hơn.

Tập trung vào giảng dạy kỹ năng lãnh đạo

Khi tôi bắt đầu nói về kỹ năng lãnh đạo giữa thập niên 1970, đó là một đề tài mà các mục sư khác không nói đến. Có những người chỉ trích tôi vì đã tập trung vào những gì mà họ coi là một thông điệp “thế tục”, mặc dù tôi phải nói rằng việc đó thật kỳ quặc, bởi các nhà lãnh đạo vĩ đại nhất mọi thời đại có thể tìm thấy trong *Kinh thánh:* Abraham, Moses, David, Jesus, Paul, v.v.. Thậm chí 40 năm sau, một số người vẫn tiếp tục chỉ trích tôi vì điều đó.

Vậy tại sao tôi vẫn tiếp tục giảng dạy? Vì các mục sư phải dẫn dắt mọi người, và trong thời của tôi, họ không được đào tạo về kỹ năng lãnh đạo, mặc dù họ phải làm việc đó mỗi ngày. Từ rất sớm, tôi đã nỗ lực như một nhà lãnh đạo. Tôi biết những người khác cũng thế. Tôi muốn giúp họ. Bằng cách nỗ lực hết sức trong trải nghiệm này, tôi không chỉ có thể giúp được nhiều mục sư, mà còn có thể khám phá ra thông điệp mà tôi tin rằng mình đã được sinh ra để truyền dạy những người khác.

Học cách giao lưu quốc tế

Tôi vẫn nhớ lần đầu tiên tôi nói chuyện thông qua một phiên dịch viên. Việc đó xảy ra ở Nhật Bản. Trải nghiệm đó không mấy thoải mái vì tôi phải nói một hai cụm từ, tạm dừng để được phiên dịch, và sau đó nói thêm, tạm dừng, và cứ thế. Dĩ nhiên có rất nhiều sự khác biệt về văn hóa cần được kết nối. Tôi thấy thật sự khó khăn. Sau khi tôi nói chuyện xong, Margaret nói rằng con gái chúng tôi, Elizabeth, lúc đó tám tuổi, đã dựa vào cô ấy và nói: “Cha nói không được tốt, phải không mẹ?” Thậm chí một đứa trẻ cũng biết tôi đã không kết nối tốt với khán giả của mình.

Tôi thích giao tiếp, và điều dễ dàng nhất với tôi là chỉ cần đơn giản từ bỏ ý tưởng nói chuyện với những người khác ở ngoài nước Mỹ. Tôi đã được học cách giao tiếp hiệu quả bằng tiếng Anh. Tuy nhiên, tôi thấy đây là một cơ hội để nỗ lực và phát triển – và có thể một ngày nào đó sẽ tạo ra ảnh hưởng lớn hơn. Tôi đã mất gần một thập kỷ để học cách kết nối với những người trong các nền văn hóa khác trong khi làm việc với một phiên dịch viên,

nhưng điều đó hoàn toàn đáng giá. Nền tảng đó đã giúp tôi thành lập EQUIP, hiện đang đào tạo các nhà lãnh đạo ở 175 quốc gia trên thế giới.

Tiếp xúc với khán giả mới

Sau khi đã giảng dạy kỹ năng lãnh đạo cho các mục sư trong khoảng 10 năm, tôi bắt đầu nhận ra một xu hướng. Ngày càng có nhiều doanh nhân tham dự các hội thảo về kỹ năng lãnh đạo của tôi. Tôi hoan nghênh điều này, bởi vì tôi đã giảng dạy kỹ năng cho nhân viên giáo chức cũng như nhân viên trong nhà thờ của tôi trong nhiều năm. Nhưng việc đó đã không khiến tôi thay đổi những gì mình đang làm. Rồi một hôm, khi tôi đang gặp nhà xuất bản, tôi biết rằng sách của mình đang được mua nhiều hơn thông qua các nhà bán lẻ thế tục chứ không phải là những người theo tôn giáo. Trên thực tế, qua thời gian, thế giới đã thay đổi và 2/3 doanh thu có được là thông qua các kênh bán lẻ thông thường.

Tôi thấy đây là một cơ hội đáng kinh ngạc để tiếp cận nhiều người hơn. Nhưng cũng có một thách thức. Tôi có thể kết nối và giao tiếp với những người làm kinh doanh không? Mọi người mong đợi một điều khi họ ngồi trong nhà thờ để nghe thông điệp từ mục sư. Họ mong đợi một điều hoàn toàn khác khi trả tiền để nghe một diễn giả. Tôi không chắc liệu tôi có thể thành công hay không. Đó là một trải nghiệm cần nỗ lực hết sức.

Tập trung xây dựng một di sản

Khi bước sang tuổi 60, tôi đã sẵn sàng sống chậm lại. Tôi đã chuyển đến vùng có khí hậu nắng ấm mà tôi yêu thích. Tôi được ban phước về mặt tài chính. Tôi đã có cháu, đó là món quà tuyệt vời nhất mà một người có thể có trong cuộc đời này. Tôi sẽ tiếp tục viết và làm diễn giả, nhưng không phải ở tốc độ lúc trước. Đó là một mùa bội thu sau nhiều thập niên làm việc.

Nhưng sau đó một số cơ hội tự xuất hiện. Sách của tôi bây giờ được hợp tác với một nhà xuất bản mới. Tôi đã được đề nghị thành lập một công ty huấn

luyện. Và tôi có cơ hội giành lại quyền kiểm soát tài liệu đào tạo và phát triển mà tôi đã tạo ra trong thập kỷ trước. Tôi nên làm gì?

Nó có nghĩa là lại nỗ lực hết sức một lần nữa, nhưng tôi đã sẵn sàng để nắm bắt cơ hội và chấp nhận thách thức. Và tôi rất vui vì mình đã làm vậy. Tôi đã bước vào một vụ mùa gieo trồng khác thay vì chỉ đi thu hoạch. Tôi tin nó sẽ cho phép tôi giúp đỡ nhiều người hơn là nếu tôi chỉ đơn giản sống chậm lại.

Lợi ích của sự căng thẳng

Nhiều năm trước, trong một buổi giảng dạy tại hội nghị về kỹ năng lãnh đạo, tôi đã đặt một sợi dây cao su lên bàn của những người tham dự. Sau đó tôi bắt đầu bài giảng bằng cách hỏi về tất cả các cách sử dụng nó mà mọi người có thể nghĩ ra. Vào cuối phiên thảo luận, tôi đã hỏi họ liệu họ có thể xác định một điểm chung của tất cả các cách sử dụng họ đưa ra không. Có lẽ bạn cũng đoán ra đó là gì rồi. Dây cao su chỉ hữu ích khi chúng được kéo dài! Chúng ta cũng vậy.

1. Rất ít người muốn nỗ lực hết sức

Có một câu chuyện cười về một người làm việc vặt lâu năm tên là Sam, từng được một chủ nhà máy đề nghị một công việc toàn thời gian, người đang gặp vấn đề với những con chuột hương tại đập của nhà máy. Ông chủ này đề nghị Sam diệt trừ nạn chuột và thậm chí còn cung cấp một khẩu súng trường cho anh để thực thi nhiệm vụ.

Sam rất vui mừng bởi vì đó là công việc ổn định đầu tiên với mức lương đều đặn mà anh ta nhận được. Sau vài tháng, một hôm có một người bạn đến thăm Sam. Anh này tìm thấy Sam đang ngồi trên một bãi cỏ, súng gác lên đầu gối.

“Này, Sam. Anh đang làm gì đấy?” Anh bạn hỏi.

“Làm việc, bảo vệ đập.”

“Khỏi cái gì?”

“Những con chuột hương.”

Bạn của Sam nhìn sang con đập, và ngay lúc đó, một con chuột hương xuất hiện.

“Có một con kìa!” Người bạn kêu lên. “Bắn đi!”

Sam không nhúc nhích. Trong khi đó, con chuột hương trốn mất.

“Sao anh không bắn nó?”

“Anh điên à?” Sam trả lời. “Anh nghĩ tôi muốn mất việc sao?”

Bạn có thể nghĩ rằng câu chuyện thật ngớ ngẩn, nhưng nó lại đúng với thực tế. Tôi nói thế bởi vì khi đang học đại học, tôi từng làm ở một nhà máy đóng gói thịt địa phương. Công việc của tôi là kéo những giá thịt đến các đơn vị làm lạnh và nhận đơn hàng từ khách, nhưng tôi đã tò mò về toàn bộ hoạt động và muốn tìm hiểu xem nó vận hành ra sao. Sau khi ở đó vài tuần, Pense, một nhân viên lâu năm, kéo tôi sang một góc và nói: “Cậu hỏi nhiều quá. Cậu càng biết ít, càng đỡ phải làm nhiều.” Công việc của anh ấy là giết bò tại nhà máy. Và đó là tất cả những gì anh ấy muốn làm. Anh ấy giống như một nhân vật hoạt hình trên tờ *Wall Street Journal* mà tôi đã thấy, người đã nói với quản lý nhân sự của mình rằng: “Tôi biết tôi đã bị đánh giá quá cao, nhưng tôi hứa sẽ chỉ sử dụng một nửa khả năng của mình.”

Hầu hết mọi người chỉ sử dụng một phần nhỏ khả năng của họ và hiếm khi nỗ lực hết sức để đạt đến tiềm năng tối đa của bản thân. Không có áp lực phải phát triển trong cuộc sống của họ, sẽ có ít mong muốn nỗ lực hơn nữa. Thật đáng buồn, 1/3 số học sinh tốt nghiệp trung học không bao giờ đọc thêm cuốn sách nào khác trong suốt phần đời còn lại của họ, và 42% sinh viên tốt nghiệp đại học cũng không bao giờ đọc sách sau khi tốt nghiệp.[1] Nhà xuất bản David Godine tuyên bố rằng chỉ có 32% dân số Hoa Kỳ từng

đến hiệu sách.[2] Tôi không biết liệu mọi người có nhận thức được khoảng cách giữa nơi họ đang đứng và nơi họ có thể đứng không, nhưng tương đối ít người có vẻ muốn đọc sách để cố gắng rút ngắn khoảng cách đó lại.

42% sinh viên tốt nghiệp đại học cũng không bao giờ đọc sách sau khi tốt nghiệp.

Quá nhiều người sẵn sàng hài lòng với một cuộc sống ở mức trung bình. Điều đó có tệ không? Hãy đọc mô tả sau được viết bởi Edmund Gaudet, sau đó hãy quyết định:

• "Trung bình" là cái những người thất bại tuyên bố khi gia đình và bạn bè hỏi họ tại sao họ không thành công hơn.

• "Trung bình" là đỉnh của đáy, tốt nhất của tồi tệ nhất, phía dưới cùng của hàng đầu, tệ nhất của tốt nhất. Bạn thuộc loại nào?

• "Trung bình" đồng nghĩa với tầm thường, không quan trọng, bình thường, không có thành tích, vô giá trị.

• "Trung bình" tức là sự tránh né của người lười biếng; thiếu can đảm để có một chỗ đứng trong cuộc sống; sống theo mặc định.

• "Trung bình" tức là chiếm không gian mà chẳng có mục đích gì; thực hiện chuyến đi cuộc đời, mà không bao giờ trả tiền vé; không trả lãi cho khoản đầu tư của Chúa vào bạn.

• "Trung bình" tức là đi qua cuộc đời của một người bằng thời gian, thay vì đi qua thời gian của một người bằng cuộc sống; là giết thời gian, chứ không phải tận dụng nó cho đến chết.

• "Trung bình" là sẽ bị lãng quên một khi bạn biến mất khỏi cuộc sống này. Người thành công được ghi nhớ vì những đóng góp của họ; người thất bại

được ghi nhớ bởi những cố gắng của họ; nhưng người "trung bình", đám đông thầm lặng, chỉ bị lãng quên.

• "Trung bình" là phạm phải tội ác lớn nhất đối với bản thân, nhân loại và Chúa. Văn bia buồn nhất ghi: "Ông/Bà Trung bình yên nghỉ tại đây – tại đây là những gì còn lại, ngoại trừ niềm tin của họ rằng mình là người "trung bình".[3]

Tôi không thể chịu được ý tưởng ổn định với mức trung bình, còn bạn thì sao? Không ai ngưỡng mộ sự trung bình. Các tổ chức tốt nhất không trả lương để mọi người đạt được thành quả trung bình. Sự tầm thường thường không đáng để nỗ lực đạt đến. Như nhà văn Bennett Arnold từng nói: "Bi kịch thực sự là bi kịch của một người chưa bao giờ nỗ lực hết sức trong cuộc đời của mình, người không bao giờ vận dụng hết khả năng của bản thân, người không bao giờ đứng thẳng hết tầm thước của mình." Chúng ta phải nhận thức được khoảng ngăn cách giữa chúng ta và tiềm năng của mình, và để cho áp lực về khoảng cách đó thúc đẩy chúng ta phấn đấu trở thành người tốt đẹp hơn.

2. Yên ổn với hiện trạng sẽ chỉ dẫn đến sự không hài lòng

Tôi tin rằng hầu hết mọi người tự nhiên đều bị cám dỗ với việc ổn định trong một vùng an toàn, nơi họ chọn an toàn thay vì tiềm năng. Họ rơi vào những mô típ quen thuộc hay những thói quen, làm những việc tương tự theo cùng phương pháp với cùng từng ấy người cùng lúc và nhận được những kết quả tương tự. Đúng là ở trong vùng an toàn bạn có thể cảm thấy rất tuyệt, nhưng nó dẫn đến sự tầm thường, và sau đó là sự không hài lòng. Như nhà tâm lý học Abraham Maslow đã khẳng định: "Nếu bạn định trở thành bất cứ cái gì ở mức dưới khả năng của mình, có thể bạn sẽ không cảm thấy hạnh phúc trong tất cả những ngày còn lại của cuộc đời."

"Nếu bạn định trở thành bất cứ cái gì ở mức dưới khả năng của mình, có thể bạn sẽ không cảm thấy hạnh phúc trong tất cả những ngày còn

lại của cuộc đời.”

– Abraham Maslow

Nếu từng định yên ổn với hiện trạng và sau đó tự hỏi tại sao cuộc sống không diễn ra theo cách bạn hy vọng, bạn cần phải nhận ra rằng bạn sẽ chỉ đạt được tiềm năng của mình nếu bạn có can đảm đẩy mình ra khỏi khu vực an toàn và thoát khỏi tư duy thông thường. Bạn phải sẵn sàng để lại những gì cảm thấy thân quen, an toàn và chắc chắn. Bạn phải từ bỏ những lời bào chữa và tiến lên. Bạn phải sẵn sàng đối mặt với sức ép từ việc thúc đẩy tiềm năng của bản thân. Đó là cách duy nhất để tránh khỏi những gì nhà thơ John Greenleaf Whittier đã mô tả khi ông viết: “Trong tất cả những lời hoặc câu chữ buồn bã, điều đáng buồn nhất là: ‘Điều đó đã có thể xảy ra.’”

3. Nỗ lực hết mình luôn bắt đầu từ bên trong

Khi tôi còn là một thiếu niên, cha tôi đã bảo tôi đọc cuốn As a Man Thinketh của James Allen. Nó đã ảnh hưởng sâu sắc đến cuộc đời tôi. Nó khiến tôi nhận ra rằng việc tiếp cận tiềm năng của mình bắt đầu từ bên trong. Allen đã viết: “Hoàn cảnh của bạn có thể không thích hợp, nhưng chúng sẽ không mãi như vậy, nếu bạn nhận thức được lý tưởng và cố gắng đạt được nó. Bạn không thể di chuyển nếu tâm trí vẫn đứng yên.”

“Bạn không thể di chuyển nếu tâm trí vẫn đứng yên.”

– James Allen

Hầu hết mọi người đều có một giấc mơ. Đối với một số người, nó luôn thường trực ở đầu môi, và với những người khác, nó được vùi sâu trong trái tim, nhưng ai cũng có một ước mơ. Tuy nhiên, không có nhiều người theo đuổi chúng. Khi tôi giảng dạy về chủ đề đạt được ước mơ, và tôi hỏi các khán giả rằng, có bao nhiêu người trong số họ có một giấc mơ, gần như tất

cả mọi người đều giơ tay lên. Khi tôi hỏi: “Có bao nhiêu người đang theo đuổi giấc mơ đó?” Chưa đến một nửa số cánh tay giơ lên. Và khi câu hỏi là: “Có bao nhiêu người đang đạt được ước mơ của mình?” Tôi chỉ thấy một vài cánh tay nâng lên.

Điều gì đang ngăn cản họ? Điều gì đang ngăn cản bạn? Các tác giả của cuốn sách Now Discover Your Strengths (tạm dịch: Hãy khám phá sức mạnh của bản thân), Marcus Buckingham và Donald O. Clifton, đã trích dẫn cuộc thăm dò của Gallup cho thấy hầu hết mọi người không thích công việc hiện tại, nhưng họ không thay đổi. Điều gì đang ngăn cản họ? Hầu hết người Mỹ muốn giảm cân, nhưng họ không thực hiện những nỗ lực cần thiết. Tôi luôn gặp những người nói với tôi rằng họ muốn viết một cuốn sách, nhưng khi tôi hỏi: “Bạn đã bắt đầu viết chưa?” Câu trả lời gần như luôn là chưa. Thay vì mơ ước, mong muốn và chờ đợi, mọi người cần phải tìm kiếm bên trong bản thân những lý do để bắt đầu.

Cần phải nhớ rằng hoàn cảnh của chúng ta trong cuộc đời chủ yếu là do lựa chọn của chúng ta và những hành động mà chúng ta thực hiện – hoặc không – thực hiện. Khi trưởng thành hơn, chúng ta càng phải có trách nhiệm với hoàn cảnh của bản thân. Nếu bạn chỉ đơn thuần là vẫn ở mức trung bình hoặc trong năm nay bạn không đến gần giấc mơ của mình hơn năm ngoái, bạn có thể lựa chọn chấp nhận việc đó, bảo vệ, lấp liếm và thanh minh. Hoặc bạn có thể lựa chọn thay đổi, phát triển và tạo ra một con đường mới.

Jim Rohn đã nhận xét: “Mọi thể sống có vẻ đều nỗ lực tối đa trừ con người. Cái cây sẽ lớn lên đến mức nào? Cao nhất có thể. Con người, mặt khác, được quyền lựa chọn. Bạn có thể chọn là tất cả hoặc không là gì. Tại sao không cố gắng hết sức để xem bạn có thể làm được đến đâu?”

Bạn tìm thấy động lực nội tại để nỗ lực ở đâu? Hãy so sánh những gì bạn đang làm với những gì bạn có khả năng thực hiện được. Hãy tự đo lường bản thân. Đánh giá nó. Nếu bạn không biết mình có thể làm gì, hãy nói chuyện với những người quan tâm và tin tưởng bạn. Nếu không, hãy tìm

một số người. Tìm một cố vấn có thể giúp bạn nhìn thấy con người bạn có thể trở thành, không phải con người hiện tại. Và sử dụng hình ảnh đó để truyền cảm hứng giúp bạn nỗ lực hết sức.

4. Nỗ lực hết sức luôn đòi hỏi ta phải thay đổi

Ở đầu chương này, tôi đã viết về những trải nghiệm nỗ lực hết sức của bản thân trong công việc. Khi nghĩ đến những thời điểm này trong cuộc đời mình, tôi phải thừa nhận rằng đó là một thách thức để thay đổi. Tôi không thích điều đó. Tôi thích được thoải mái và luôn bị cám dỗ chống lại thúc ép bản thân. Nhưng phát triển không đến từ việc ở trong vùng an toàn của bạn. Bạn không thể vừa cải thiện và né tránh thay đổi cùng lúc. Làm thế nào tôi có thể nắm lấy thay đổi và kéo mình ra khỏi vùng an toàn của bản thân?

Trước hết, tôi ngừng ngoảnh đầu nhìn lại. Rất khó để có thể thay đổi nếu cứ mãi tập trung vào quá khứ. Đó là lý do tại sao tôi đặt một bức tranh có nội dung “Hôm qua đã kết thúc vào tối hôm trước rồi!” trên bàn làm việc. Nó đã giúp tôi tập trung vào hiện tại và nỗ lực cải thiện những gì tôi có thể thực hiện trong hôm nay. Việc đó rất quan trọng. Tác giả và người đóng góp cho loạt sách *Hạt giống cho tâm hồn* Alan Cohen nói rằng: “Để phát triển, bạn phải sẵn sàng khiến hiện tại và tương lai hoàn toàn khác biệt với quá khứ của bạn. Quá khứ không phải là số phận của bạn.”

Điều thứ hai tôi làm là làm việc phát triển “cơ kéo dãn” của mình. A. G. Buckham, người đi tiên phong trong lĩnh vực nhiếp ảnh hàng không đã nhận định khi các chuyến bay vừa mới được khai thác rằng: “Sự đơn điệu là phần thưởng khủng khiếp dành cho người cẩn thận.” Nếu bạn muốn phát triển và thay đổi, bạn phải chấp nhận rủi ro.

“Sự đơn điệu là phần thưởng khủng khiếp dành cho người cẩn thận.”

– A. G. Buckham

Đổi mới và tiến bộ thường được bắt đầu bởi những người nỗ lực thay đổi. Người dẫn chương trình truyền hình Jeopardy! Alex Trebek đã nhận định: “Bạn đã từng gặp một người thành công nào mà ngừng nỗ lực – người thỏa mãn với những gì họ đạt được trong cuộc đời chưa? Họ muốn những thách thức mới. Họ muốn thức dậy và đi... và đó là một trong những lý do khiến họ thành công.”

Không may là đối với một số người, *doanh nhân* lại đồng nghĩa với con bạc. Nhưng rủi ro có những lợi thế nhất định. Những người dám chấp nhận rủi ro học hỏi được nhiều và nhanh hơn những người không dám chấp nhận rủi ro. Độ sâu và phạm vi trải nghiệm của họ thường lớn hơn. Và họ học cách giải quyết các vấn đề. Tất cả giúp họ phát triển hơn.

Những khoảng thời gian nỗ lực lớn nhất của cuộc đời xuất hiện khi chúng ta thực hiện những điều mà chúng ta chưa bao giờ làm, thúc đẩy bản thân mạnh mẽ hơn và theo một cách không mấy dễ chịu. Điều đó đòi hỏi sự can đảm. Nhưng tin tốt là nó khiến chúng ta phát triển theo những cách chúng ta nghĩ là không thể. Và nó mang lại cho cuộc sống những gì tiểu thuyết gia George Elliot đã nói: “Không bao giờ là quá muộn để đạt được những gì bạn có thể.”

“Không bao giờ là quá muộn để đạt được những gì bạn có thể.”

– George Elliot

---

5. Nỗ lực kéo bạn ra xa những người khác

Nước Mỹ dường như ngày càng trở nên thỏa mãn với sự tầm thường. Thế nhưng đó chưa phải là gốc rễ vấn đề của một quốc gia; mà là một sự nhượng bộ cá nhân – làm việc dưới mức tiềm năng tối đa của bản thân. Một cá nhân chỉ cần nói rằng: “Tôi đoán đủ tốt là đủ rồi.” Nhưng không may, sự tầm thường lan truyền từ người này sang người khác và cuối cùng sẽ di căn đến khi trở thành nguy cơ của một quốc gia.

Sự xuất sắc dường như ngày càng di chuyển xa tiêu chuẩn chung. Tuy nhiên, những người sống theo Nguyên tắc Dây chun và sử dụng áp lực giữa nơi họ đang đứng và nơi họ có thể đứng làm động lực cho nỗ lực có thể trở nên khác biệt với những người quanh họ.

Jack và Suzy Welch đã làm rõ vấn đề này trong cuốn Winning: *The Answers* khi một người trẻ tuổi bước vào thế giới doanh nghiệp hỏi rằng: "Làm thế nào để tôi có thể nhanh chóng trở thành một người chiến thắng?" Họ trả lời:

Trước hết, hãy quên đi một số thói quen cơ bản nhất cậu đã học được ở trường. Một khi bạn bước vào thế giới thực – và cho dù bạn 22 hay 62, làm công việc đầu tiên hay thứ năm – thì cách để tiến lên phía trước là hãy làm vượt mức được yêu cầu.

Hãy nhìn nhận thế này, trong nhiều năm, bạn đã được dạy những đức tính đáp ứng những kỳ vọng cụ thể. Và bạn đã được trui rèn rằng điểm "A+" (xuất sắc) dành cho người có thể trả lời đầy đủ mọi câu hỏi mà giáo viên đưa ra.

Những ngày đó qua rồi. Để có được điểm "A+" trong kinh doanh, bạn phải mở rộng các kỳ vọng của tổ chức đối với bạn và sau đó vượt quá mức ấy, và bạn phải trả lời đầy đủ mọi câu hỏi mà "giáo viên" đặt ra, cộng thêm một loạt câu hỏi mà họ thậm chí không nghĩ đến.

Nói cách khác, mục đích của bạn nên là giúp sếp của bạn thông minh hơn, đội của bạn có hiệu quả hơn và toàn bộ công ty sẽ cạnh tranh hơn nhờ năng lượng, sự sáng tạo và hiểu biết của bạn.

Nếu sếp của bạn yêu cầu bạn báo cáo về triển vọng của một trong những sản phẩm của công ty trong năm tới, bạn có thể chắc chắn cô ấy đã biết rõ về câu trả lời. Vì vậy, hãy vượt ra khỏi kỳ vọng của cô ấy. Nghiên cứu thêm, khảo sát và phân tích dữ liệu để cung cấp cho cô ấy một cái gì đó thực sự mở rộng tầm tư duy của cô ấy.

Nói cách khác, hãy mang đến sếp của bạn cái gì đó khiến cô ấy ngỡ ngàng, một cái gì đó mới và thú vị mà cô ấy có thể báo cáo đến cấp cao hơn của mình. Đồng thời, những ý tưởng đó sẽ giúp công ty phát triển hơn nữa và bạn cũng vậy.

Tự cải thiện bản thân là cách tốt nhất để giúp nhóm của bạn. Những người thành công khác biệt vì khởi xướng những cải tiến mà người khác cần. Khi bạn trở nên tốt hơn, những người xung quanh bạn được lợi. Sự xuất sắc có thể lây lan theo cùng một cách như sự tầm thường. Những điểm tích cực hay tiêu cực của một nhóm luôn luôn bắt đầu với một điểm tích cực hoặc tiêu cực. Khi bạn trở nên tốt hơn, những người khác cũng vậy.

6. Nỗ lực hết sức có thể trở thành lối sống

Khi chúng ta ngừng nỗ lực, tôi tin chúng ta sẽ ngừng sống thực sự. Chúng ta có thể tiếp tục thở. Những dấu hiệu sống của chúng ta vẫn được duy trì. Nhưng chúng ta đã chết bên trong và những khả năng lớn nhất của chúng ta cũng mất đi. Như biên tập viên James Terry White thừa nhận: “Tự nhiên đã vẽ sự phản đối của Người về sự ì trệ ở khắp nơi; mọi thứ không còn tranh đấu, không hoạt động, sẽ nhanh chóng tồi tệ đi. Thứ làm nên nhân cách và sự trưởng thành của con người chính là nỗ lực hướng tới một lý tưởng, nỗ lực tiến xa hơn.”

Tôi đang già đi. Tôi sẽ không phải lúc nào cũng đạt được hiệu suất cao nhất. Nhưng tôi vẫn tiếp tục đọc, đặt câu hỏi, nói chuyện với những người thú vị, làm việc chăm chỉ và đón nhận những trải nghiệm mới cho đến khi nằm xuống. Quá nhiều người chỉ đang tồn tại chứ không phải sống! Rabbi Nachman từng nói: “Nếu ngày mai bạn không trở nên tốt hơn so với hôm nay, thì bạn cần ngày mai để làm gì?” Tôi sẽ không ngừng phát triển. Những từ sau đây gói lại cảm xúc của tôi:

I’m not where I’m supposed to be,

I’m not what I want to be,

But I’m not what I used to be.

I haven’t learned how to arrive;

I’ve just learned how to keep going.

Tạm dịch:

Tôi không ở nơi được cho là phải ở,

Tôi không phải là người tôi muốn trở thành,

Nhưng tôi không phải là tôi của quá khứ.

Tôi không biết làm sao để đến được đó;

Tôi cứ vừa đi vừa học thôi.

“Nếu ngày mai bạn không trở nên tốt hơn so với hôm nay, thì bạn cần ngày mai để làm gì?”

– Rabbi Nachman

Tôi sẽ tiếp tục nỗ lực cho đến khi hết sức. Và dù tôi có thấy thành công ngay hôm nay hay không. Tại sao? Bởi, thật đáng buồn, nhiều người ngừng phát triển sau khi họ đã chạm đến thành công. Chuyên gia quản lý Peter Drucker nhận xét: “Kẻ thù lớn nhất của thành công ngày mai là thành công hôm nay. Không ai từng tạo ra ảnh hưởng đáng kể sau khi họ đoạt giải Nobel.” Tôi không muốn thành công, dù lớn hay nhỏ, làm hỏng tôi.

7. Nỗ lực hết sức mang lại cho bạn ý nghĩa

Chính khách Mahatma Gandhi của Ấn Độ từng tuyên bố rằng: “Sự khác biệt giữa những gì chúng ta làm và những gì chúng ta có thể làm là đủ giải quyết hầu hết các vấn đề của thế giới.” Sự khác biệt đó là khoảng cách giữa tốt và

vĩ đại. Và thứ giúp xóa bỏ khoảng cách đó chính là sự sẵn lòng nỗ lực hết mình của chúng ta.

Những người đứng ở phía “tốt” của khoảng cách này sống trong vùng đất được cho phép. Những gì họ làm đều ổn. Họ tuân theo nguyên tắc và sống trong yên ổn. Nhưng liệu họ có thể tạo ra sự khác biệt nếu họ làm theo Nguyên tắc Dây chun? Xóa bỏ khoảng cách, bạn sẽ thấy mình ở phía “vĩ đại”. Đó là mảnh đất của tiềm năng. Đó là nơi mọi người đạt được những điều phi thường. Họ làm nhiều hơn những gì họ tin rằng mình có khả năng, và họ tạo ra ảnh hưởng. Bằng cách nào? Bằng cách liên tục tập trung vào việc nỗ lực hơn nữa. Họ liên tục rời khỏi khu vực thoải mái của mình và tiến về phía vùng hiệu quả của bản thân.

Triết gia Søren Kierkegaard nói: “Một khả năng là gợi ý từ Chúa. Ta phải đi theo nó.” Con đường khả năng hay chính là cơ hội mà Chúa đã trao cho chúng ta để chúng ta tạo ra sự khác biệt. Khi đi theo nó, chúng ta sẽ ngừng hỏi bản thân mình là ai, và chúng ta bắt đầu hỏi chúng ta có thể trở thành người như thế nào. Chúng ta có thể đánh giá cao những gì chúng ta đã làm hôm qua, nhưng chúng ta không tôn thờ nó. Nó có vẻ nhỏ so với khả năng trong tương lai. Nhìn về phía trước lấp đầy trong chúng ta năng lượng. Chúng ta cộng hưởng với những lời của Robert Louis Stevenson, người đã nói rằng: “Là chính chúng ta và trở thành người chúng ta có thể trở thành, là kết thúc duy nhất trong cuộc đời.”

“Một khả năng là gợi ý từ Chúa. Ta phải đi theo nó.”

– Søren Kierkegaard

Chúng ta sinh ra đã mang trong mình sự khác biệt. Nếu chúng ta muốn nỗ lực, hạt giống đó có thể phát triển cho đến khi nó bắt đầu sinh sôi nảy nở trong cuộc sống của chúng ta. Điều tuyệt vời là sự thay đổi bên trong chúng ta thách thức chúng ta thay đổi những người xung quanh, và sự phát triển

của chúng ta tạo ra niềm tin trong những người khác rằng họ có thể phát triển. Khi điều đó xảy ra trong một môi trường mọi người đang nỗ lực và phát triển, thì sự thờ ơ được thay thế bằng sự khác biệt. Và đó là cách chúng ta bắt đầu thay đổi thế giới.

NỖ LỰC ĐẾN CÙNG

Một trong những người hùng thể thao yêu thích của tôi là Ted Williams, được coi là người gây tiếng vang lớn nhất trong lịch sử Major League Baseball[********]. Người cuối cùng vượt qua mốc .400 trong một mùa giải, anh giải nghệ với thành tích 521 cú home run[********] và hệ số đánh trung bình trong suốt sự nghiệp là .344. Người ta nói rằng Williams có thể nâng một chiếc gậy bóng chày lên và biết đâu là gậy nặng 34 ounce (khoảng 964g) bình thường của mình và một gậy nhẹ hơn nửa ounce. Anh đã từng phàn nàn về cán của một loạt gậy và gửi trả chúng. Hóa ra, độ dày của chúng thiếu 5/1.000 inch. Và khi anh nhìn thấy một quả bóng bay về phía mình khi anh đang đứng bắt bóng, anh có thể biết nó được ném kiểu nào dựa trên cách các viền bóng di chuyển. Người đàn ông này thích đánh bóng chày và tỉ mỉ về mọi khía cạnh của nó. Và cho đến chừng nào còn sống, ông vẫn không ngừng học hỏi và tiếp tục nỗ lực trong lĩnh vực này.

Gần đây, tôi được đọc một giai thoại về cuộc gặp gỡ giữa Williams và huấn luyện viên Boston Celtics của Red Auerbach vào những năm 1950. Khi hai con người vĩ đại này thảo luận về môn thể thao của họ, Williams đã hỏi: “Các anh ăn gì vào ngày diễn ra trận đấu?”

“Anh muốn biết để làm gì?” Auerbach hỏi lại. “Có vẻ những gì anh đang làm rất ổn.”

“Tôi luôn tìm kiếm những cách mới để cải thiện những gì tôi làm.”

Auerbach nói về Williams: “Anh ấy nghĩ về những điều nhỏ nhặt, điều rất quan trọng để trở nên vĩ đại. Khi bạn là người vĩ đại và bạn vượt trội, một số

vận động viên sẽ theo đuổi điều đó... Đây là người đánh bóng chày tốt nhất và anh ấy đang cố gắng để đạt thêm được một điểm phần trăm nhỏ.”

Cũng giống như bất cứ vận động viên nào mà tôi từng biết tới, Williams sống theo Nguyên tắc Dây chun. Anh hiểu rằng sự phát triển sẽ dừng lại khi bạn mất đi áp lực về nơi bạn đang ở với nơi bạn có thể đến. Đối với hầu hết mọi người, khi thời gian trôi đi, họ sẽ mất đi áp lực có khả năng thúc đẩy sự phát triển – đặc biệt nếu họ đạt được chút thành công. Nhưng ít áp lực hơn, thì cũng thiếu hiệu quả hơn. Và nó làm suy yếu tốc độ phát triển của chúng ta tiến tới tiềm năng của mình. Đáng chú ý, khi nói đến đánh bóng, Williams không bao giờ để mất áp lực đó. Rất lâu sau khi giải nghệ, anh vẫn nói về việc đánh bóng với bất cứ ai quan tâm đến nó. Anh liên tục học hỏi – và liên tục chia sẻ những gì anh học được. Tất cả chúng ta nên phấn đấu để trở thành người có nỗ lực như anh.

ÁP DỤNG NGUYÊN TẮC DÂY CHUN VÀO CUỘC SỐNG

1. Bạn mất đi nỗ lực và chọn sống yên ổn trong những lĩnh vực nào của cuộc sống? Dù chúng ở đâu, bạn cần phải tìm kiếm ra lý do nội tại để có được sự thúc ép nỗ lực trở lại. Hãy nối lại những đứt quãng bên trong để tiếp tục tiến lên. Bạn đang thiếu tiềm năng ở đâu? Bạn không đạt được mục đích nào mà bạn biết mình có khả năng? Bạn đã phát triển những thói quen nào cản trở bạn tiến lên phía trước? Những thành công nào trong quá khứ ngăn bạn tiếp tục giành chiến thắng? Hãy nhớ, thay đổi là chìa khóa để phát triển. Sử dụng sự không hài lòng về bản thân để giúp bạn bắt đầu ở bất cứ nơi nào bạn đang chững lại.

2. Lập kế hoạch duy trì áp lực về nơi bạn đang đứng và nơi bạn có thể đứng bằng cách liên tục đặt lại các mục tiêu vừa phải cho chính mình. Nếu mục tiêu quá tức thời, bạn sẽ mất đi áp lực khi đạt được chúng quá nhanh chóng. Nếu mục tiêu quá cao, chúng có thể quá khó đạt được và khiến bạn trở nên nản lòng.

Khung thời gian thích hợp để bạn duy trì áp lực là gì? Ba tháng? Sáu tháng? Một năm? Đặt ra các mục tiêu cho bản thân tùy theo tính cách của bạn, và sau đó tiếp tục xem lại chúng vào cuối những khoảng thời gian đó. Bạn muốn mục tiêu chỉ vừa vặn trong tầm tay – không quá dễ dàng, nhưng cũng không quá khó. Khả năng phân biệt điều này là một nghệ thuật. Nhưng nó mang lại phần thưởng xứng đáng cho bạn.

3. Nếu bạn cần một mục tiêu bao trùm để bản thân luôn nỗ lực, hãy nghĩ xem bạn có thể thực hiện hành động đáng chú ý nào nếu chỉ có bạn trở thành người mà bạn có thể trở thành. Hãy mơ lớn, và đặt nó làm mục tiêu cuộc đời của bạn.

CHÚ THÍCH

[1]. Trích trong Craig Ruff, “Help, Please” (tạm dịch: Làm ơi giúp tôi!) Dome Magazine, ngày 16 tháng 7 năm 2010, truy cập ngày 25 tháng 11 năm 2011, http://domemagazine.com/craigsgrist/cr0710.

[2]. Trích trong Dan Poynter, “Book Industry Statistics” (tạm dịch: Dữ liệu ngành sách), Dan Poynter’s ParaPublishing.com, truy cập ngày 25 tháng 11 năm 2011, http://parapublishing.com/sites/para/resources/ statistics.cfm.

[3]. Edmund Gaudet, “Are You average? (Anh ở mức trung bình?)” The Examiner, January 1993, truy cập ngày 30 tháng 1 năm 2012, http://www.theexaminer.org/volume8/number1/average.htm.

Chương 11
NGUYÊN TẮC ĐÁNH ĐỔI

Bạn cần từ bỏ để trưởng thành

“Mọi người sẽ thường cố bám víu một cách sống không mấy thoải mái thay vì thay đổi để đạt được những điều tốt đẹp hơn vì sợ nhận được kết quả tồi tệ hơn.”

— Erik Hoffer

Bạn sẽ cần gì để tiến tới bước tiếp theo? Tầm nhìn? Đúng vậy. Chăm chỉ? Chắc chắn rồi. Phát triển cá nhân? Tất nhiên. Thế còn buông bỏ một số thứ mà bạn yêu thích và coi trọng nhất thì sao? Dù bạn tin hay không, đây là điều thường khiến mọi người chần chừ, ngay cả những người đã đạt được một số thành công.

Khi bạn bắt đầu sự nghiệp, không quá khó từ bỏ để trưởng thành. Trên thực tế, bạn sẵn sàng từ bỏ mọi thứ để đổi lấy cơ hội. Tại sao? Bởi vì “mọi thứ” của bạn không có gì nhiều! Nhưng khi bạn bắt đầu tích lũy được một số thứ: một công việc bạn thích, một mức lương cao, một ngôi nhà, một cộng đồng mà bạn là thành viên, một mức độ an toàn? Bạn có sẵn sàng từ bỏ những điều đó để có cơ hội làm điều gì đó sẽ đưa bạn đến gần hơn với tiềm năng của bạn?

ĐẠT ĐƯỢC GIẤC MƠ MỸ

Gần đây tôi đã đọc câu chuyện về một doanh nhân nhận ra tầm quan trọng của việc đánh đổi để thành công hơn và đạt được tiềm năng của mình. Là con trai của những nhân viên dịch vụ nghèo khó, làm việc chăm chỉ và nỗ lực hết mình để đạt được mọi thứ họ có, anh đã tự lo việc học và lấy được

bằng về toán học. Anh bắt đầu sự nghiệp làm việc cho chính phủ, nhưng sau đó sớm chuyển sang kinh doanh, bắt đầu với Coca-Cola, công ty mà cha anh làm tài xế. Anh là quản lý, nhưng anh tin rằng sự nghiệp của anh sẽ bị hạn chế khi ở đây, bởi anh nghĩ họ sẽ luôn coi anh là con trai của người tài xế và không đánh giá anh dựa trên năng lực của chính anh. Vì vậy khi có cơ hội làm việc tại trụ sở chính của Pillsbury, anh đã đón nhận cơ hội và chuyển đến Minnesota.

Cấp trên của anh tại Pillsbury, người mà anh từng quen biết trước đây tại Coca-Cola, nói với anh rằng họ đang phải đối mặt với một thách thức khó khăn, và nếu không thành công, họ sẽ tìm kiếm việc làm mới. Điều đó không khiến anh nản chí. "Tôi luôn được khích lệ bởi khả năng thành công hơn là nỗi sợ thất bại," anh giải thích.[1] Anh đã làm việc chăm chỉ và đặt mục tiêu trở thành Phó Tổng Giám đốc trước 40 tuổi.

Tại Pillsbury, anh bắt đầu ở vị trí quản lý. Anh sớm được thăng lên vị trí giám đốc nhóm, sau đó là giám đốc cấp cao quản lý hệ thống thông tin, và cuối cùng là Phó Tổng Giám đốc các hệ thống, chịu trách nhiệm giám sát hoạt động xây dựng trụ sở chính của Pillsbury trên thế giới, một khu phức hợp tháp đôi 44 tầng tại trung tâm Minneapolis. Anh hoàn thành dự án trước thời hạn và dưới ngân sách cho phép.

Anh đã đạt được mục tiêu trước bốn năm so với thời hạn tự đặt ra cho mình. Anh trở thành Phó Tổng Giám đốc và sở hữu một văn phòng với tầm nhìn tuyệt đẹp từ tầng 36 của tòa nhà. Anh đã đạt được ước mơ của mình và tiến xa hơn những dự đoán từ khởi đầu khiêm tốn. Nhưng với anh, như thế vẫn chưa đủ. Anh viết;

Tôi mới 36 tuổi, và dù được ban phước đạt được nhiều thành tựu, trong thời gian ngắn nhưng vào lúc đó, tôi biết mình phải đạt được nhiều hơn nữa. Vì vậy tôi bắt đầu tưởng tượng ra sẽ thú vị như thế nào nếu tôi thực sự là người ra quyết định điều hành một doanh nghiệp...! Sau vài năm thành công với tư cách là Phó Tổng Giám đốc các hệ thống và dịch vụ của Pillsbury, tôi biết

rằng tôi đã phải mơ cao hơn; tôi mơ trở thành Chủ tịch của công ty nào đó, ở đâu đó.[2]

Nếu anh gắn bó với con đường hiện tại, anh có thể không bao giờ trở thành Chủ tịch của Pillsbury. Vấn đề của anh đó là dù anh luôn thành công và xử lý mọi trách nhiệm với năng lực rất cao, nhưng anh chưa từng quản lý lỗ lãi ở bất cứ vị trí nào. Anh định sẽ làm gì? Làm sao anh đạt được ước mơ của mình?

TỪ PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC ĐẾN BURGER FLIPPER[********]

Anh thảo luận về hoàn cảnh của mình với COO của Pillsbury và đã được đưa ra một giải pháp khả thi. Đến làm việc cho một trong những bộ phận của Pillsbury: Burger King. Động thái này có tiềm năng, nhưng nó cũng có nghĩa là anh phải đưa ra những lựa chọn đánh đổi khó khăn. Anh nói:

Đến Burger King đồng nghĩa với việc từ bỏ vị trí Phó Tổng Giám đốc mà tôi đã phải rất nỗ lực để có được; lương giảm đáng kể so với ban đầu; mất các quyền chọn cổ phiếu; cần phải học một nghiệp vụ mới từ số 0; và, nếu thành công, tôi có thể phải chuyển đến một vùng khác ở Mỹ.

Nói cách khác, cuộc đời anh sẽ thay đổi hoàn toàn theo hướng ngược lại. Nhưng đó là nguyên tắc hoạt động của Nguyên tắc Đánh đổi. Nếu bạn muốn trưởng thành để đạt đến tiềm năng của mình, bạn phải sẵn sàng từ bỏ một số thứ bạn coi trọng.

Bạn phải từ bỏ để trưởng thành.

Khi đưa ra quyết định, anh tự hỏi liệu điều này sẽ đưa anh đến gần giấc mơ trở thành chủ tịch của một doanh nghiệp không. Anh cũng nói: “Tôi đã không tự hỏi mình những câu hỏi sai như: Công việc mới của tôi sẽ khó khăn thế nào? Bạn bè của tôi sẽ nghĩ gì nếu họ nhìn thấy tôi làm bánh

hamburger trong một nhà hàng đồ ăn nhanh? Tôi sẽ làm gì nếu vị trí mới này không mang lại hiệu quả như đã định?”

Anh đã đánh đổi, chấp nhận vị trí, dấn thân. Anh đến Đại học Burger King, cùng với một loạt các sinh viên tốt nghiệp đại học gần đây và công nhân nhà hàng, những người nhận được cơ hội để trở thành trợ lý quản lý. Anh là một “ông già”. Anh học về lĩnh vực kinh doanh hoàn toàn mới, bắt đầu với việc nướng thịt gà, rồi vận hành máy đếm tiền, v.v..Và khi khóa đào tạo kết thúc, anh trở thành trợ lý quản lý thứ 4, làm việc tại nơi cách văn phòng Phó Tổng Giám đốc của anh chỉ 15 phút lái xe.

Tại Burger King, anh thăng tiến từ trợ lý quản lý lên quản lý cửa hàng cho người quản lý khu vực và Phó Tổng Giám đốc khu vực Philadelphia. Đó không phải là một con đường dễ dàng. Anh đã phải đối mặt với nhiều thách thức và có nhiều người trong tổ chức không muốn thấy anh thành công. Nhưng anh vẫn kiên trì, và anh đã thành công. “Nhìn lại,” anh nói: “những trở ngại bất ngờ tôi gặp phải tại Burger King có thể là một phước lành ngụy trang. Nếu tôi dự đoán trước được chúng, hẳn tôi đã đánh mất tầm nhìn về ước mơ của mình.”

Có phải anh đã từng mơ trở thành chủ tịch của một công ty nào đó? Câu trả lời là đúng vậy. Bốn năm sau khi chuyển từ tập đoàn Pillsbury sang Burger King, anh đã được mời tiếp quản một công ty thất bại mà Pillsbury đã mua: Godfather’s Pizza. Và nếu bạn vẫn chưa đoán ra, thì tôi muốn nói với bạn rằng tên của doanh nhân này là Herman Cain. Mặc dù thất bại trong việc giành được chức Chủ tịch và nhận được cơn mưa chỉ trích, nhưng nếu bạn nhìn vào cuộc đời và sự nghiệp của anh, bạn có thể thấy anh hiểu rất rõ Nguyên tắc Đánh đổi và đã từ bỏ để trưởng thành.

SỰ THẬT VỀ ĐÁNH ĐỔI

Cuộc sống có nhiều ngã rẽ, cơ hội thăng trầm. Tại những ngã rẽ này, chúng ta buộc phải lựa chọn. Chúng ta có thể thêm một cái gì đó vào cuộc sống,

bớt đi thứ gì đó hoặc đánh đổi cái này để lấy cái khác. Những người thành công nhất biết khi nào nên làm một trong ba điều này. Dưới đây là một số thông tin chi tiết mà tôi hy vọng sẽ giúp bạn hiểu được sự đánh đổi, phát hiện ra chúng và tận dụng chúng.

Chúng ta luôn có thể đánh đổi trong suốt cuộc đời

Tôi biết đến Nguyên tắc Đánh đổi từ khi học tiểu học, mặc dù tôi đã không gọi nó như bây giờ. Lúc đó, tôi thích chơi bắn bi. Chúng tôi chơi bắn bi trong suốt cả giờ ăn trưa và giải lao. Cố thắng được bạn bè và giành được những viên bi đẹp nhất của họ quả là một trải nghiệm tuyệt vời.

Một người bạn của tôi có một viên bi mắt mèo lớn, rất đẹp mà tôi rất muốn có được nhưng cậu ấy không dùng nó để chơi, vì vậy tôi không bao giờ có cơ hội giành được nó. Cậu ấy chỉ giơ nó lên và cho chúng tôi xem. Vì vậy tôi đã nghĩ kế. Tôi đề nghị đổi nó. Trước tiên tôi đề nghị đổi bất cứ viên nào tôi có để lấy nó. Cậu ấy chẳng thèm bận tâm. Sau đó, tôi đề nghị đổi hai viên lấy nó. Rồi ba viên. Bốn viên. Tôi nghĩ cậu ấy sẽ đổi nếu tôi chịu từ bỏ bảy viên bi của mình. Cậu ấy rất vui khi có được bảy viên bi. Còn tôi rất vui khi đã có được viên bi tuyệt đẹp kia.

Ai cũng từng đánh đổi trong đời, dù có biết hay không. Câu hỏi đặt ra là bạn đã đưa ra những quyết định đánh đổi tốt hay tệ. Nhìn chung, tôi tin rằng...

Những người không thành công đưa ra sự đánh đổi tệ.

Người trung bình rất ít đánh đổi.

Những người thành công rất giỏi đánh đổi.

Tôi ước tính rằng tôi đã thực hiện trên 26 lần đánh đổi lớn từ trước đến giờ trong cuộc đời. Tôi đã thực hiện hai đánh đổi trong ba tháng qua! Ở tuổi 64, tôi đã nhận ra rằng tôi phải sẵn sàng đánh đổi nếu muốn tiếp tục phát triển và phấn đấu đạt được tiềm năng của mình. Khi tôi ngừng đánh đổi, tôi sẽ

tiến đến ngưỡng cuối cùng của hành trình cuộc đời. Và vào thời điểm đó sự phát triển của tôi dừng lại. Và đó sẽ là ngày mà những năm tháng tuyệt vời nhất của tôi ở lại đằng sau tôi và tiềm năng của tôi cũng không còn ở phía trước.

Chúng ta phải học cách coi đánh đổi là cơ hội để phát triển

Không gì tạo ra khoảng cách lớn giữa những người thành công và không thành công hơn lựa chọn mà họ đưa ra. Thường thì, mọi người khiến cuộc sống của họ khó khăn hơn bởi vì họ đã đưa ra những lựa chọn tồi tệ ở những ngã rẽ trong cuộc đời họ hoặc từ chối chọn lựa vì sợ hãi. Nhưng điều quan trọng cần nhớ là dù không phải lúc nào chúng ta cũng đạt được những gì mình muốn, nhưng chúng ta luôn đạt được những gì mình chọn.

Dù không phải lúc nào chúng ta cũng đạt được những gì mình muốn, nhưng chúng ta luôn đạt được những gì mình chọn.

Bất cứ khi nào tôi phải đối mặt với một cơ hội đánh đổi, tôi đều tự hỏi bản thân hai câu hỏi:

Những ưu và nhược điểm của sự đánh đổi này là gì?

Bất cứ lúc nào bạn phản ứng với một trong những ngã rẽ của cuộc sống bằng sự sợ hãi thay vì nhìn vào những giá trị của nó, bạn đã gạt bỏ bản thân khỏi một cơ hội tiềm năng. Bằng cách cố gắng tìm ra những ưu và nhược điểm của bất kỳ sự lựa chọn nào, tôi đã đối phó được nỗi sợ hãi. Quan sát những thực tế khắc nghiệt cũng giúp tôi khám phá ra rằng tôi có khuynh hướng đánh giá quá cao giá trị của những gì tôi đang có và đánh giá thấp giá trị của những gì tôi có thể đạt được bằng cách từ bỏ nó.

Tôi sẽ vẫn thế hay trưởng thành nhờ thay đổi này?

Những đánh đổi tuyệt vời không phải là điều buộc bạn phải chịu đựng. Điều đó phản ánh thái độ thụ động và một tư duy cho rằng: "Tôi hy vọng việc này sẽ ổn." Thay vào đó, những đánh đổi tích cực nên được xem như là cơ hội để phát triển. Sau tất cả, chúng ta sẽ trưởng thành hơn. Khi chúng ta phát triển nhờ thay đổi, chúng ta trở nên năng động hơn. Chúng ta kiểm soát được thái độ và cảm xúc của mình. Chúng ta trở thành các tác nhân thay đổi tích cực trong cuộc sống của chính chúng ta.

Tác giả Denis Waitley nói: "Một dấu hiệu cho thấy sự khôn ngoan và trưởng thành là khi bạn nhận ra rằng quyết định của bạn mang về phần thưởng và kết quả tích cực. Bạn phải chịu trách nhiệm về cuộc sống của bạn, và thành công cuối cùng của bạn phụ thuộc vào những lựa chọn bạn đưa ra." Tôi đồng ý với điều đó, và nhiều năm trước tôi đã xác định rằng dù những người khác có thể sống một cuộc đời nhạt nhòa, nhưng tôi thì không. Dù những người khác có thể coi mình là nạn nhân, nhưng tôi thì không. Dù những người khác để tương lai của họ vào tay người khác, nhưng tôi thì không. Dù những người khác đơn giản là tồn tại nhưng tôi sẽ trưởng thành và sống thực sự. Đó là lựa chọn của tôi, và tôi sẽ không đầu hàng.

Đánh đổi buộc chúng tôi phải thực hiện những thay đổi cá nhân khó khăn

Tôi thường nghe thấy mọi người bày tỏ hy vọng rằng mọi thứ sẽ thay đổi. Trong những khoảnh khắc đó, tôi muốn nói với họ rằng sự khác biệt giữa nơi chúng ta đang đứng và nơi chúng ta muốn đến được tạo ra bởi những thay đổi mà chúng ta sẵn sàng thực hiện trong cuộc sống của mình. Khi bạn muốn cái gì đó bạn chưa từng có, bạn phải làm một việc gì đó mà bạn chưa từng làm. Nếu không bạn sẽ tiếp tục nhận được những kết quả tương tự.

Sự khác biệt giữa nơi chúng ta đang đứng và nơi chúng ta muốn đến được tạo ra bởi những thay đổi mà chúng ta sẵn sàng thực hiện trong cuộc sống của mình.

Những thay đổi trong cuộc sống của chúng ta luôn bắt đầu với những thay đổi mà chúng ta sẵn sàng thực hiện với bản thân mình. Điều này thường không dễ dàng. Nhưng để vượt qua, chúng ta cần phải nhớ rằng...

Thay đổi mang tính cá nhân – Để thay đổi cuộc đời bạn, bạn cần thay đổi.

Thay đổi có thể xảy ra – Ai cũng có thể thay đổi.

Thay đổi mang lại lợi ích – Bạn sẽ nhận được thành quả khi bạn thay đổi.

Thay đổi có thể không phải lúc nào cũng dễ dàng, nhưng chúng ta luôn có thể làm được. Như nhà tâm lý học và người sống sót qua nạn tàn sát người Do Thái Viktor Frankl lưu ý: “Khi không thể thay đổi một tình huống, chúng ta buộc phải thay đổi chính mình.” Chúng ta chỉ cần nhớ rằng chúng ta là chìa khóa.

Sẵn sàng thay đổi rất quan trọng. Đó là khi chúng ta thực hiện thay đổi.

Thay đổi chỉ vì thay đổi sẽ chỉ khiến một người phải chịu thương tổn.

Thay đổi trước cần thiết có thể dẫn đến thắng lợi lớn, nhưng rất khó thực hiện.

Thay đổi khi bạn phải thay đổi mang lại chiến thắng cho bạn.

Thay đổi sau khi bạn phải thay đổi dẫn đến mất mát.

Từ chối thay đổi là giết chết tiềm năng của bạn.

“Khi không thể thay đổi một tình huống, chúng ta buộc phải thay đổi chính mình.”

– Victor Frankl

Một trong những thay đổi cá nhân khó khăn nhất tôi từng trải qua xảy ra vào năm 1978. Vào thời điểm đó, tôi thấy mình đứng ở ngã ba cuộc đời. Tôi nhận ra rằng khả năng giúp đỡ mọi người với tư cách một diễn giả của tôi rất hạn chế. Tôi chỉ có thể chạm tới cuộc sống của những người mà tôi nói chuyện. Đó là khi tôi quyết định rằng tôi sẽ viết sách. Vấn đề là tôi chưa bao giờ viết một cuốn sách và không biết làm thế nào. Tôi nhận ra mình sẽ phải đánh đổi nhiều thời gian và nỗ lực để trở thành một tác giả, nhưng tôi đã sẵn sàng thử sức.

Tôi đã dành nhiều giờ phỏng vấn các tác giả, tham gia các lớp học, tham dự các hội nghị và nghe những cuộn băng. Tôi đã dành hàng trăm giờ viết và sửa lại những gì tôi đã viết. Quá trình này đã làm tôi mất cả năm, và tất cả những gì tôi có được chỉ là một bản thảo nhỏ, trăm trang. Nó đã bị các nhà xuất bản từ chối, và có nhiều lần tôi tự hỏi bản thân: "tất cả những nỗ lực này thực sự có đáng không?"

Cuối cùng, nó đã mang lại phần thưởng xứng đáng. Tôi đã có thể xuất bản cuốn sách đầu tiên của tôi, *Think on these things* (tạm dịch: Hãy nghĩ về những điều này). Tôi đã đạt đến tiềm năng viết được cuốn sách đó ư? Không, nhưng nó đã đưa tôi đến với con đường có thể đạt được tiềm năng của mình bởi vì tôi đã trưởng thành. Và hoàn thành một cuốn sách đã giúp tôi tiếp tục viết, học tập và cải thiện. Ngày nay, tôi đã viết hơn 70 cuốn sách với hơn 21 triệu bản được bán ra. Nhưng tôi có thể không bao giờ bán được cuốn sách nào nếu tôi không sẵn sàng thực hiện những thay đổi khó khăn cần thiết để trở thành một nhà văn. Và tôi không bao giờ tiếp cận được hầu hết những người mà tôi có cơ hội giúp đỡ họ.

Nỗi đau do đánh đổi gây ra thường kéo dài hơn niềm vui mà nó mang lại

Cách đây không lâu, tôi đến thăm nhà của con trai tôi, Joel, và thấy cháu nội tôi, James, cậu bé ba tuổi, đang ngồi trong phòng giặt là bí xị. Cậu bé đang

chờ chiếc chăn của mình khô, và nó không vui vì chiếc chăn đang ở trong máy sấy, không có gì để ôm.

Chúng ta rất giống James. Chúng ta rất muốn thay đổi, nhưng chúng ta không muốn chờ kết quả. Và thường thì chúng ta nhận thức sâu sắc về những gì chúng ta đánh mất khi phải đánh đổi bởi chúng ta cảm nhận được điều đó ngay lập tức, trong khi chúng ta thường không gặt hái được thành tựu từ đánh đổi cho đến nhiều ngày, tuần, tháng, năm hoặc thậm chí hàng thập kỷ sau đó.

Quãng thời gian chờ đợi này có thể là một thách thức thực sự. Chúng ta muốn kết quả, nhưng chúng ta phải đối mặt với sự ra đi của thứ mà chúng ta muốn và đối mặt với sự không chắc chắn giữa cái kết của thứ phải đánh đổi và hy vọng cho sự khởi đầu mới. Thay đổi này giống như một mất mát. Một số người đối phó với sự không chắc chắn khá tốt; những người khác thì không. Một số phục hồi từ sự căng thẳng tâm lý về thay đổi khá nhanh chóng và vượt qua thành công; những người khác thì không. Bạn làm tốt ra sao sẽ phụ thuộc một phần vào tính cách và một phần vào thái độ của bạn. Bạn không thể thay đổi nhân cách của bạn, nhưng có thể chọn một thái độ tích cực và tập trung vào những lợi ích sắp tới của sự đánh đổi.

Chúng ta có thể đánh đổi bất cứ lúc nào

Chúng ta có thể đánh đổi vào bất cứ lúc nào trong cuộc sống. Ví dụ, chúng ta có thể từ bỏ những thói quen xấu để có được những thói quen tốt bất cứ lúc nào chúng ta quyết tâm thay đổi. Ngủ đủ giấc, tập thể dục thay vì nằm ì và phát triển thói quen ăn uống tốt hơn để cải thiện sức khỏe của chúng ta chỉ là vấn đề về lựa chọn chứ không phải là cơ hội. Rõ ràng là chúng ta càng đưa ra quyết định sớm hơn càng tốt, nhưng không phải ai cũng làm được.

Sau khi đưa ra một đánh đổi tồi tệ, mọi người thường hoảng sợ, cảm thấy rằng họ để mất nó và không bao giờ có thể cứu vãn được. Nhưng ít khi đó là sự thật. Trong hầu hết thời gian, chúng ta có thể lựa chọn quay trở lại. Tôi

biết điều đó đã đúng với tôi. Tôi đã thực hiện nhiều đánh đổi tồi tệ, nhưng tôi đã hoàn lại đánh đổi đó của mình và trở về trạng thái ban đầu.

Một trong những bài thơ yêu thích của tôi là tác phẩm của Carl Bard thể hiện sức mạnh từ việc đưa ra những lựa chọn tích cực sau những lựa chọn tồi tệ:

Though no one can go back and make

a brand new start, my friend,

Anyone can start from now

And make a brand new ending.

Tạm dịch:

Mặc dù không ai có thể quay lại

và có một khởi đầu hoàn toàn mới, nhưng hỡi các bạn tôi,

Bất cứ ai cũng có thể bắt đầu ngay bây giờ

Và tạo ra một kết thúc hoàn toàn mới.

Do đó, khi nói đến sự lựa chọn, đừng bao giờ nói không bao giờ. Không bao giờ là một điều xa xôi, không đáng tin cậy và cuộc sống có quá nhiều khả năng để bạn lãng phí bằng cách áp đặt hạn chế đó lên nó.

Một số sự đánh đổi chỉ xuất hiện một lần duy nhất

Chu kỳ thay đổi trao cho chúng ta cơ hội ra quyết định. Đôi khi chu kỳ đó chỉ diễn ra một lần duy nhất. Để lỡ nó đồng nghĩa với việc để cơ hội vuột mất. Andy Grove, cựu Chủ tịch kiêm CEO của Intel, nhận xét: “Có ít nhất một thời điểm trong lịch sử của bất kỳ công ty nào khi bạn phải thay đổi

mạnh mẽ để vươn lên nấc thang hiệu suất tiếp theo. Bỏ lỡ thời điểm đó, bạn sẽ bắt đầu tụt dốc.”

Tôi đã trải qua một trong những tình huống như thế một vài năm trước đây. Trong hơn một thập kỷ, người mà tôi muốn gặp nhất là Nelson Mandela. Mất một vài năm, nhưng cuối cùng tôi đã có thể đặt lịch hẹn nói chuyện với ông trong một ngày. Nhưng khi ngày đó đến, Mandela bị vỡ xương hông nên ông đã hủy bỏ lịch hẹn. Tôi có thể thay đổi lịch trình của tôi để đến gặp ông, nhưng điều đó cũng đồng nghĩa với việc tôi phải hủy buổi diễn thuyết ở Kenya. Đó là một đánh đổi mà tôi không sẵn sàng thực hiện, bởi vì tôi đã hứa đến đó. Vì Mandela đã lớn tuổi, nên tôi có thể đánh mất cơ hội để gặp gỡ ông mãi mãi.

Càng lên cao, bạn càng khó đánh đổi

Như tôi đã lưu ý trước đây, nếu giống như hầu hết mọi người, bạn phải từ bỏ rất ít khi mới bắt đầu sự nghiệp. Nhưng khi bạn càng lên cao và tích lũy một số thành tựu tốt đẹp trong cuộc sống, bạn phải trả giá cao hơn nếu muốn đánh đổi. Cựu Bộ trưởng Ngoại giao Henry Kissinger cho biết: “Mỗi thành công chỉ mua một tấm vé vào cửa để đến với một vấn đề khó khăn hơn.”

“Mỗi thành công chỉ mua một tấm vé vào cửa để đến với một vấn đề khó khăn hơn.”

– Henry Kissinger

Khi chúng ta ở địa vị thấp, chúng ta đánh đổi vì tuyệt vọng. Chúng ta có động cơ để thay đổi. Khi leo lên các nấc thang cao hơn, chúng ta thay đổi vì cảm hứng. Ở cấp độ cao hơn này, chúng ta không cần phải làm nữa. Chúng ta cảm thấy thoải mái. Kết quả là, chúng ta không đánh đổi.

Một trong những rủi ro của thành công là nó có thể khiến một người không muốn được học hỏi thêm nữa. Nhiều người dễ dàng cho phép bản thân lấy

thành công làm tấm vé cho phép mình ngừng phát triển. Họ tin rằng họ biết đủ để thành công và họ bắt đầu di chuyển chậm lại. Họ đánh đổi sự sáng tạo và phát triển lấy một công thức, mà theo thời gian họ sử dụng lặp đi lặp lại. Họ nói rằng: “Bạn không thể tranh cãi với thành công.” Nhưng họ đã nhầm. Tại sao? Bởi vì những kỹ năng đưa bạn đến đây có thể không phải là những kỹ năng sẽ giúp bạn đến đó. Điều này đặc biệt đúng ngày nay khi mọi thứ đang thay đổi nhanh chóng. Năm năm trước (từ khi tôi viết những dòng này), Twitter chưa hề tồn tại. Bây giờ hãy nghĩ xem điều đó ảnh hưởng đến văn hóa và hoạt động kinh doanh của chúng ta như thế nào. Bốn năm trước, iPhone chưa tồn tại. Bây giờ việc mang theo máy tính và thiết bị truyền thông có công suất cao này trong túi là chuyện bình thường. Cho dù bạn thành công đến mức nào tới thời điểm này, bạn cũng không bao giờ có thể “đứng vững”. Nếu bạn muốn tiếp tục phát triển và học hỏi, bạn cần tiếp tục đánh đổi.

Cuối cùng, khi đánh đổi, chúng ta đang đánh đổi một phần bản thân để lấy một phần khác. Tác giả kiêm nhà tư tưởng Henry David Thoreau nói: “Cái giá của bất cứ thứ gì là phần cuộc đời bạn sẵn sàng đánh đổi để có được nó.” Bạn cho một phần cuộc sống của bạn để nhận lại một phần khác. Điều đó có thể không dễ dàng, nhưng cần thiết.

“Cái giá của bất cứ thứ gì là phần cuộc đời bạn sẵn sàng đánh đổi để để có được nó.”

– Henry David Thoreau

Đánh đổi không bao giờ khiến chúng ta như cũ

Tác giả sách kinh doanh Louis Boone khẳng định: “Đừng sợ thất bại đến mức từ chối thử những thứ mới mẻ. Bản tóm tắt cuộc đời buồn tẻ nhất là gồm ba mô tả: có thể, có thể có và nên có.” Tất cả chúng ta đều có quyền lựa chọn, nhưng mỗi khi đưa ra lựa chọn, lựa chọn của chúng ta có ảnh hưởng

đến chúng ta. Nó thay đổi chúng ta. Ngay cả những lựa chọn tồi tệ cũng có thể giúp chúng ta thay đổi theo hướng tốt hơn, bởi chúng khơi thông tư duy của chúng ta và cho chúng ta thấy chính mình.

Giáo sư, nhà văn và nhà biện lý C. S. Lewis đã viết một cuốn sách mang tên *The Great Divorce* (tạm dịch: Cuộc chia tay vĩ đại). Người ta nói rằng ông đã chọn tên sách đó là vì đức tin cần đến một sự lựa chọn. Nếu chúng ta thực sự kiểm chứng nó, chúng ta phải quyết định chúng ta muốn sống ở bên nào, và lựa chọn đó khiến chúng ta phải chia tay những gì chúng ta từng nắm giữ. Do đó, dù chọn cách nào, chúng ta cũng không bao giờ có thể là "chúng ta" phiên bản cũ khi đưa ra lựa chọn.

Một số đánh đổi không xứng đáng với cái giá bỏ ra

Tôi luôn sẵn sàng đánh đổi. Tôi đã coi việc đánh đổi là một cách sống. Nhưng không phải mọi thứ trong cuộc đời tôi đều nằm trong diện đánh đổi. Tôi không muốn đánh đổi hôn nhân lấy sự nghiệp. Tôi không sẵn lòng đánh đổi mối quan hệ của tôi với các con hay các cháu để đổi lấy danh tiếng hoặc tài sản. Và tôi không muốn đánh đổi các giá trị của tôi để lấy bất cứ điều gì hay bất cứ ai. Những kiểu đánh đổi này chỉ dẫn đến sự hối tiếc mà thôi. Và đã đánh đổi những điều này thì rất khó lấy lại.

Có lẽ câu chuyện đáng kể nhất về một lựa chọn đánh đổi tồi tệ là về Jacob và Esau trong Kinh thánh. Là con trai cả, Esau là lựa chọn số 1 cho vị trí thừa kế mọi thứ từ cha mình, Isaac. Nhưng rồi anh ta đã đổi nó để có được cơ hội lấp đầy cái dạ dày của mình:

Một hôm Jacob đang nấu một món hầm. Esau từ cánh đồng về và rất đói bụng. Esau nói với Jacob: "Hãy cho anh một ít súp đỏ – anh đói quá!"

Jacob nói: "Chúng ta hãy đánh đổi đi: Món hầm của ta lấy quyền sinh ra trước của anh!"

Esau nói: "Ta đang đói! Quyền thừa kế có là gì nếu ta chết đói chứ?"

Jacob nói: "Trước tiên, hãy thề đi." Và Esau đã làm vậy. Anh ta từ bỏ quyền sinh ra là con cả. Jacob đưa cho anh ta bánh mì và súp đậu lăng. Anh ta ăn, uống, đứng dậy và rời đi. Esau đã từ bỏ quyền được làm con cả như thế.[6]

Tôi tin rằng hầu hết những người thực hiện những đánh đổi tồi tệ như thế này không nhận ra họ đang làm vậy cho đến khi đã quá muộn. Đó là lý do tại sao tôi tin rằng cần tạo ra các hệ thống và vạch ranh giới để luôn giữ mình an toàn. Ví dụ, tôi trao cho Margaret quyền phủ quyết lịch trình của tôi để giữ cho tôi không dành quá nhiều thời gian làm việc. Tôi cũng tránh ở một mình với bất kỳ phụ nữ nào khác ngoài các thành viên trong gia đình. Và tôi dành thời gian mỗi ngày cầu nguyện để các giá trị luôn dẫn đường và giữ vai trò quan trọng trong cuộc sống của tôi. Tôi khuyên bạn nên thực hiện các lựa chọn và sử dụng các hệ thống để giữ cho mình luôn đi đúng hướng.

ĐÁNH ĐỔI RẤT ĐÁNG ĐƯỢC THỰC HIỆN

Từ trước đến giờ trong cuộc sống, bạn đã đánh đổi những gì? Bạn có nghĩ về điều đó không? Bạn có đưa ra những hướng dẫn để giúp mình quyết định xem nên nỗ lực đạt được điều gì và phải đánh đổi gì không? Hãy cho phép tôi đưa ra năm lần đánh đổi mà theo tôi có thể giúp bạn phát triển các hướng dẫn của riêng bạn:

1. Tôi sẵn sàng từ bỏ sự đảm bảo về tài chính hôm nay để đổi lấy tiềm năng ngày mai

Bác sĩ kiêm tác giả George W. Crane nói: "Không có tương lai trong bất cứ công việc nào. Tương lai nằm trong tay người nắm giữ công việc đó." Tôi cũng luôn tin điều đó, và kết quả là, tôi luôn sẵn sàng đặt cược vào bản thân, nhiều đến mức tôi thường chấp nhận những rủi ro tài chính để theo đuổi những gì tôi tin là một cơ hội hấp dẫn.

"Không có tương lai trong bất cứ công việc nào. Tương lai nằm trong tay người nắm giữ công việc đó."

– George W. Crane

Tôi đã đổi việc bảy lần trong đời và chấp nhận bị giảm lương vì việc đó. Lần đầu là khi tôi chọn công việc đầu tiên của mình. Khi tôi tốt nghiệp đại học, có hai nhà thờ đã mời tôi đến lãnh đạo giáo hội của họ. Một nhà thờ đưa ra mức lương toàn thời gian. Nhà thờ còn lại thì không. Tôi đã chọn nhà thờ thứ hai vì tôi tin rằng tôi sẽ phát triển nhiều hơn ở đó. (Và vì Margaret sẵn sàng làm việc để giúp đỡ chúng tôi!) Vị trí thứ hai tôi nắm giữ với một nhà thờ lớn hơn giúp tôi có được mức lương khá hơn. Đó là vào năm 1972. Trong tất cả các lần thay đổi nghề nghiệp từ trước đến giờ, chỉ có một nơi đưa ra một mức lương có lợi – đó là vào năm 2010!

Tại sao tôi luôn sẵn sàng chấp nhận bị cắt giảm lương khi thay đổi công việc? Bởi vì tôi đánh giá cơ hội cao hơn sự đảm bảo. Và tôi biết tôi sẽ làm việc chăm chỉ và có thể kiếm được nhiều tiền hơn về lâu dài. Như bạn của tôi Kevin Turner, COO của Microsoft, nói: “Sự đảm bảo duy nhất về công việc mà chúng ta có là cam kết của chúng ta đối với sự phát triển cá nhân.” Đó là một sự đánh đổi luôn mang lại hiệu quả.

“Sự đảm bảo duy nhất về công việc mà chúng ta có là cam kết của chúng ta đối với sự phát triển cá nhân.”

– Kevin Turner

---

2. Tôi sẵn sàng từ bỏ sự hài lòng trước mắt để đổi lấy sự phát triển cá nhân

Tôi là một người rất lạc quan, và tôi thích vui vẻ. Trên thực tế, nếu bạn biết hồi tôi còn bé, có thể bạn sẽ đoán rằng đời tôi rồi cũng chẳng ra làm sao. Tôi vô dụng. Tất cả những gì tôi muốn làm là chơi bóng và dành thời gian với bạn bè. Nhưng khi bắt đầu trưởng thành, tôi biết đến lời của ca sĩ opera Beverly Sills rằng: “Không có con đường tắt nào dẫn đến bất cứ nơi nào có

giá trị.” Phần thưởng trước mắt và sự phát triển cá nhân không bao giờ song hành với nhau.

Một người bạn của tôi Darren Hardy đã viết trong cuốn sách The Compound Effect (tạm dịch: Hiệu ứng Lũy kép) về cuộc chiến mà hầu hết mọi người trải nghiệm khi cân nhắc nhận lấy phần thưởng trước mắt hay làm những gì tốt nhất cho chúng ta như sau:

Chúng ta biết rằng nếu cứ tiếp tục ăn những chiếc bánh quy siro thì vòng eo của chúng ta sẽ không bao giờ nhỏ lại. Chúng ta nhận ra rằng việc dành ba tiếng mỗi đêm xem Dancing with the Stars và NCIS sẽ khiến chúng ta mất ba giờ để có thể đọc một cuốn sách hay lắng nghe những bản nhạc thú vị. Chúng ta biết rằng việc trả tiền để mua một đôi giày chạy đắt tiền không khiến chúng ta sẵn sàng tham gia vào cuộc chạy marathon. Chúng ta là một giống loài "lý trí" – ít nhất đó là những gì chúng ta tự nói về mình. Vậy tại sao chúng ta lại trở thành nô lệ của quá nhiều thói quen xấu? Đó là bởi vì nhu cầu của chúng ta về sự hài lòng trước mắt, thứ có thể biến chúng ta thành những thể sống thụ động, thiếu suy nghĩ nhất.[7]

Khi nói đến sự phát triển và thành công, sự hài lòng trước mắt luôn là kẻ thù của sự phát triển. Chúng ta có thể chọn làm hài lòng chính mình và yên phận hoặc chúng ta có thể trì hoãn sự hài lòng và phát triển. Đó là lựa chọn của chúng ta.

3. Tôi sẵn sàng từ bỏ cuộc sống gấp gáp để đổi lấy cuộc đời tươi đẹp

Chúng ta đang sống trong một nền văn hóa lấy các ngôi sao điện ảnh và phim làm khuôn mẫu, thèm muốn những những lâu đài sang trọng, lý tưởng hóa việc đi du lịch, và chơi xổ số với hy vọng một ngày nào đó có cơ hội phất lên với một cuộc sống đáng ngưỡng mộ. Nhưng đó gần như là một ảo giác. Nó giống như hình ảnh chỉn chu chải chuốt của một người mẫu ở trang bìa một tạp chí. Nó không thật.

Đó chỉ là một trong những lý do tôi chọn bỏ qua kiểu sống gấp để đổi lấy một cuộc sống tốt đẹp. Cuộc sống tốt đẹp là gì? Trong cuốn sách Repacking Your Bags (tạm dịch: Sắp xếp hành lý của bạn), Richard J. Leider và David A. Shapiro đã đưa ra một công thức để có cuộc sống tốt đẹp. Họ nói rằng: "Sống trong nơi bạn thuộc về, với những người bạn yêu quý, làm đúng công việc, đúng mục đích."[8] Đó là một mô tả khá hay. Tôi cũng sẽ thêm vào những gì nhà truyền giáo Albert Schweitzer nói: "Bí mật tuyệt vời của thành công là trải qua cuộc đời như là một người không bao giờ cạn năng lượng." Để giữ cho bản thân khỏi bị "cạn năng lượng", tôi cố gắng tạo ra năng lực lớn hơn trong nội tại và vì thế luôn thành công trong cuộc sống.

Nếu bạn muốn tạo ra năng lực và thành công trong cuộc sống, tôi khuyên bạn nên làm những điều sau:

• Ủy quyền để bạn làm việc thông minh hơn, chứ không chỉ chịu khó hơn.

• Làm những gì bạn làm tốt nhất và bỏ qua phần còn lại.

• Kiểm soát lịch trình của bạn; nếu không người khác sẽ làm việc đó.

• Làm những gì bạn yêu thích vì nó sẽ mang lại cho bạn năng lượng.

• Làm việc với những người bạn thích vì vậy năng lượng của bạn sẽ không bị cạn kiệt.

Nếu bạn làm những điều đó trong khi làm đúng công việc với đúng mục đích ở đúng nơi với những người bạn yêu quý, bạn sẽ có một cuộc sống tốt đẹp.

4. Tôi sẵn sàng từ bỏ bảo đảm để đổi lấy sự ý nghĩa

Tôi biết nhiều người có mục tiêu sống là sự bảo đảm: bảo đảm về tình cảm, về thể chất và về tài chính. Nhưng tôi không nghĩ đo lường sự tiến bộ lấy sự đảm bảo làm thước đo là một việc làm khôn ngoan hơn. Tôi nghĩ rằng chúng

ta nên đo lường bằng ý nghĩa. Và điều đó đòi hỏi sự phát triển. Bạn sẽ không bao giờ đến được bất cứ đâu thú vị bằng cách luôn làm những việc an toàn.

Hầu hết mọi người đều có thể kiếm sống. Đó là việc an toàn. Việc làm có ý nghĩa là tạo ra một sự khác biệt. Những con người vĩ đại của lịch sử không vĩ đại vì những gì họ kiếm được và sở hữu, mà vì những gì họ dành cả đời để đạt được. Mọi sự đánh đổi là một thách thức để trở thành con người mà chúng ta thực sự có thể trở thành. Nếu chúng được thực hiện chính xác, chúng ta có thể tạo cơ hội để giúp người khác trở thành người mà họ có thể thực sự trở thành. Đó chính là ý nghĩa!

Những con người vĩ đại của lịch sử không vĩ đại vì những gì họ kiếm được và sở hữu, mà vì những gì họ dành cả đời để đạt được.

---

5. Tôi sẵn sàng từ bỏ sự thêm vào để đổi lấy sự nhân lên

Tôi bắt đầu sự nghiệp của mình như một người thành đạt. Tôi luôn có rất nhiều năng lượng, tôi vui mừng khi được làm việc với những người tôi yêu quý, và tôi không bao giờ cần ngủ nhiều. Vì vậy tôi lao vào công việc và có động lực giúp đỡ mọi người. Thái độ của tôi lúc ban đầu đó là “Tôi có thể làm gì cho người khác?” Nhưng đó là sự thêm vào. Một khi tôi bắt đầu học cách lãnh đạo, câu hỏi của tôi đã thay đổi: “Tôi có thể làm gì với những người khác?” Đó là sự nhân lên.

Nơi tôi đang đầu tư nhiều thời gian, năng lượng và các nguồn lực để nhân lên chính là EQUIP, tổ chức phi lợi nhuận mà tôi thành lập để giảng dạy về khả năng lãnh đạo trên toàn cầu. Với ý định hợp tác với những người khác và giúp đỡ nhiều người hơn, chúng tôi đã hỏi rằng:

Điều gì sẽ xảy ra nếu một công ty lãnh đạo mỗi ngày đều...

Nỗ lực bổ sung giá trị cho các nhà lãnh đạo và tổ chức;

Coi trọng tinh thần hợp tác có giá trị và tích cực theo đuổi chúng;

Chia sẻ, thay vì tích trữ, tài nguyên và kiến thức với những người khác;

Không quan tâm ai là người nhận được công trạng; và

Trở thành một chiếc cần câu thay vì con cá trong quá trình giúp đỡ người khác?

Câu trả lời là sự nhân lên! Tính đến hôm nay, EQUIP đã đào tạo được hơn năm triệu nhà lãnh đạo ở 175 quốc gia trên thế giới. Đó là một thành quả rất đáng đánh đổi.

Nếu bạn chưa từng xem mình là một nhà lãnh đạo, tôi muốn khuyến khích bạn khám phá khả năng phát triển tiềm năng lãnh đạo của bạn. Thậm chí nếu bạn đã cực kỳ thành công về phát triển cá nhân, nâng cao kỹ năng và khả năng của bạn, nếu bạn học cách lãnh đạo, bạn vẫn có thể tiếp tục ảnh hưởng hơn nữa đến những người xung quanh. Tuy nhiên, nếu bạn tin rằng mình không có khả năng lãnh đạo những người khác, thì hãy xem xét việc trở thành một cố vấn. Khoản đầu tư của bạn vào những người khác sẽ có một hiệu quả nhân rộng, và bạn sẽ không hối tiếc về thời gian bạn đã bỏ ra.

Hầu hết mọi người đều cố gắng mang theo quá nhiều thứ khi tham gia hành trình cuộc sống. Họ muốn tiếp tục thêm vào mà không bỏ đi bất cứ điều gì. Việc đó sẽ không mang lại hiệu quả. Bạn không thể làm mọi thứ; chỉ có một lượng thời gian nhất định trong ngày. Tại một số điểm, bạn sẽ đạt đến giới hạn của bản thân. Bên cạnh đó, chúng ta cần luôn nhớ rằng nếu không có gì xảy ra, sẽ không có gì thay đổi!

Chúng ta có thể học hỏi được rất nhiều điều về sự đánh đổi từ cờ đam. Như ai đó từng nói: Lùi một bước, tiến hai bước; đừng tiến hai bước cùng lúc; tiến lên, thay vì lùi lại; và khi bạn lên đỉnh, bạn có thể tự do di chuyển như bạn muốn.[9] Nếu bạn muốn đạt được tiềm năng của mình, hãy sẵn sàng đánh

đổi. Như tác giả James Allen từng nói: “Ai hy sinh ít sẽ đạt được ít; ai đạt được nhiều sẽ buộc phải hy sinh nhiều.”

ÁP DỤNG NGUYÊN TẮC ĐÁNH ĐỔI VÀO CUỘC SỐNG

1. Viết ra danh sách các nguyên tắc đánh đổi của cá nhân bạn. Bắt đầu bằng cách sử dụng danh sách trong chương để khơi lên các ý tưởng:

� Tôi sẵn sàng từ bỏ sự đảm bảo về tài chính hôm nay để đổi lấy tiềm năng ngày mai

� Tôi sẵn sàng từ bỏ sự hài lòng trước mắt để đổi lấy sự phát triển cá nhân

� Tôi sẵn sàng từ bỏ cuộc sống gấp gáp để đổi lấy một cuộc đời tươi đẹp

� Tôi sẵn sàng từ bỏ sự bảo đảm để đổi lấy ý nghĩa

� Tôi sẵn sàng cho từ bỏ sự thêm vào để đổi lấy sự nhân lên

Hãy nghĩ về những lần đánh đổi đáng giá mà bạn đã thực hiện trước đây mà theo bạn sẽ tiếp tục là những ý tưởng tuyệt vời cho tương lai. Hãy cân nhắc xem bạn cần gì để đạt được tiềm năng của bạn hoặc cần phải bỏ để đạt được tiềm năng ấy.

2. Quan trọng là bạn phải biết rằng mình không sẵn sàng từ bỏ cái gì để xác định được bạn sẵn sàng từ bỏ cái gì. Suy nghĩ về những điều không thể thương lượng trong cuộc sống của bạn và liệt kê chúng ra. Sau đó với mỗi điều, hãy xác định mối đe dọa tiềm ẩn lớn nhất của nó và những biện pháp đo lường mức độ an toàn mà bạn cần phải đưa ra để bảo vệ nó.

3. Bạn cần đánh đổi điều gì ngay bây giờ mà bạn không muốn làm? Hầu hết mọi người thích ổn định và học cách sống với một giới hạn hoặc rào cản có thể được gỡ bỏ bằng cách đánh đổi. Điều tiếp theo bạn cần phải đánh đổi là gì? Và bạn phải từ bỏ cái gì để có được nó?

CHÚ THÍCH

[1]. Herman Cain, This is Herman Cain! My Journey to the White House (tạm dịch: Đây là Herman Cain! Hành trình đến Nhà Trắng của tôi) (New York: threshold editions, 2011), 45.

[2]. Như trên, 49-50.

[3]. Như trên, 50.

[4]. Như trên, 51.

[5]. Như trên, 58.

[6]. Genesis 25:29-34, the message.

[7]. Darren Hardy, The Compound Effect (tạm dịch: Hiệu ứng Lũy kép) (lake Dallas, tX: Success Books, 2010), 59.

[8]. Richard J. Leider and David A. Shapiro, Repacking Your Bags: Lighten Your Load for the Rest of Your Life (tạm dịch: Gói ghém lại hành lý của bạn: Thắp sáng phần cuộc đời còn lại của bạn) (San Francisco: Berrett-Koehler, 2002), 29.

[9].Trích dẫn Leo Calvin Rosten, Leo Rosten's Treasury of Jewish Quotations (New York: McGraw-hill, 1988).

Chương 12
NGUYÊN TẮC TÒ MÒ

Có thể kích thích sự tò mò bằng cách đặt câu hỏi tại sao?

"Một vài người nhìn mọi thứ như chúng vốn có và hỏi tại sao. Những người khác mơ về mọi thứ như chúng không bao giờ có thể và hỏi tại sao không."

— George Bernard Shaw

Khi tôi là sinh viên năm nhất đại học tham gia giờ Tâm lý học căn bản, tất cả mọi người trong lớp được yêu cầu thực hiện một thử nghiệm sáng tạo. Trước sự ngạc nhiên và đầy thất vọng của tôi, điểm số của tôi thuộc nhóm tệ nhất trong lớp. Có gì tồi tệ cơ chứ? bạn có thể hỏi vậy. *Rất nhiều người không sáng tạo mà*. Vấn đề là tôi biết mình sẽ làm diễn giả để kiếm sống, và chẳng gì tệ hơn một diễn giả nhàm chán. Làm thế nào tôi có thể vượt qua sự thiếu hụt này trong nghề nghiệp của tôi?

Tôi dựa vào một đặc điểm khác biệt mà tôi sở hữu rất nhiều: sự tò mò. Tôi đã tò mò từ khi còn bé. Ở tuổi thiếu niên, tôi cũng giống như chúng bạn – chỉ khác một điều. Họ thích ngủ nướng, nhưng tôi thích dậy sớm mỗi sáng. Tôi luôn sợ rằng nếu tôi còn nằm ườn trên giường, tôi sẽ bỏ lỡ điều gì đó! Bây giờ tôi thấy chuyện đó thật buồn cười bởi tôi sống ở một thị trấn nhỏ ở trung tâm Ohio, nơi có rất ít điều có thể xảy ra, vì vậy tôi có thể bỏ lỡ điều gì chứ? Tuy nhiên, điều này khiến tôi khác biệt với bạn bè của mình.

Tôi bắt đầu sử dụng bản tính này để thu thập các trích dẫn, câu chuyện và ý tưởng. Tôi nhủ thầm, *cách tốt nhất để tránh khỏi bị nhàm chán là trích dẫn câu nói của những người không nhàm chán.* Tôi bắt đầu tìm kiếm những ý tưởng đã được tuyên bố một cách hài hước, thông minh hoặc truyền cảm

hứng. Nhưng hãy đoán xem điều gì đã xảy ra sau khi tôi đã làm điều đó trong nhiều năm? Tôi bắt đầu hỏi lý do tại sao các câu chuyện và tuyên bố của họ lại thú vị đến vậy. Tại sao họ lại dễ thương? Tại sao người ta lại cười họ? Tại sao họ lại sáng tạo? Tại sao mọi người kết nối với họ? Không bao lâu sau, tôi đã học hỏi được từ những trích dẫn tôi thu thập được cách tạo ra những ý tưởng sáng tạo và đáng nhớ của riêng mình. Nó đã đưa khả năng giao tiếp của tôi lên một cấp độ hoàn toàn mới. Và tốt hơn thế, nó cũng kích thích sự phát triển cá nhân và thành tựu của tôi.

SỰ TÒ MÒ ĐẾN TỪ ĐÂU?

Tôi sinh ra vốn đã tò mò rồi ư? Hay nó được tiêm nhiễm vào tôi sau đó? Tôi cũng không biết nữa, nhưng tôi biết rằng: tôi vẫn tiếp tục tò mò và nuôi dưỡng sự tò mò ấy trong suốt cuộc đời. Và điều đó quan trọng bởi vì tôi tin rằng sự tò mò là chìa khóa để trở thành một người học cả đời, và nếu bạn muốn tiếp tục phát triển, bạn phải không ngừng học hỏi.

Những người tò mò luôn khao khát sở hữu kiến thức. Họ quan tâm đến cuộc sống, con người, ý tưởng, kinh nghiệm và sự kiện; họ sống trong một trạng thái liên tục muốn tìm hiểu thêm nữa. Họ liên tục hỏi *tại sao?* Tò mò là chất xúc tác chính cho việc học hỏi tự giác. Những người tò mò không cần được khuyến khích đặt câu hỏi hoặc khám phá. Họ cứ thế làm việc đó – luôn luôn như vậy. Họ biết rằng dấu vết để khám phá cũng thú vị như chính những khám phá vậy, bởi vì có những điều tuyệt vời cần được học hỏi trên dọc đường đi.

Tò mò giúp một người suy nghĩ và mở rộng các khả năng vượt ra khỏi người bình thường. Việc đặt ra câu hỏi *tại sao?* châm ngòi trí tưởng tượng. Nó dẫn đến sự khám phá. Nó mở ra các lựa chọn. Nó đưa mọi người vượt lên trên sự tầm thường và sở hữu một cuộc sống phi thường. Không qua sông sao biết sông sâu, nhưng như ai đó từng nói rằng: “Thế giới này thuộc về những người qua sông trong trí tưởng tượng trước khi bất cứ ai làm việc đó.” Tôi tin rằng đó là lý do tại sao nhà vật lý học đoạt giải Nobel Albert Einstein cho

rằng: “Mọi thay đổi có ý nghĩa và lâu dài được bắt đầu từ trí tưởng tượng của bạn và sau đó hoạt động theo cách của nó.” Einstein đã tạo ra những phát minh vĩ đại của mình bởi ông là một người tò mò. Và ông coi bản chất tò mò và trí tưởng tượng của mình là những phẩm chất tuyệt vời nhất của ông.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ NUÔI DƯỠNG SỰ TÒ MÒ

Tôi thích những người tò mò. Tôi thích dành thời gian với họ và trò chuyện với họ. Sự phấn khích của họ trước kiến thức và việc học hỏi mang tính lây lan. Tôi thường tự hỏi tại sao có nhiều người không tò mò. Quá nhiều người có vẻ thờ ơ. Tại sao họ không hỏi tại sao? Một số người sinh ra đã không có ham muốn học hỏi sao? Hay họ lười biếng? Hay cuộc sống đã trở nên quá sáo mòn đến mức họ chẳng bận tâm khi mình đang sống một cuộc sống tẻ nhạt, làm cùng một số việc hết ngày này sang ngày khác? Những người như vậy có thể “đánh thức” tâm trí của họ và trở nên tò mò hơn để sự phát triển cá nhân trở nên tự nhiên hơn đối với họ không?

Tôi hy vọng là có. Tôi tin là có. Đó là lý do tại sao tôi đã viết chương này. Và đó là lý do tại sao tôi khuyên bạn nên làm theo 10 gợi ý sau để nuôi dưỡng sự tò mò:

1. Tin rằng mình có thể tò mò

Nhiều người lấp đầy tâm trí của họ bằng những niềm tin hạn chế. Sự thiếu tự tin hoặc thiếu sự tự trọng khiến họ tạo ra những rào cản cho chính mình và áp những hạn chế vào cách thức và những gì họ nghĩ. Kết quả ư? Họ không đạt được tiềm năng của mình – không phải vì họ thiếu năng lực mà vì họ không muốn sẵn lòng mở rộng niềm tin và phá vỡ các nền tảng mới. Chúng ta không thể đạt được thành tựu vượt trội một cách bất cân xứng với những gì chúng ta suy nghĩ bên trong. Bạn không thể trở thành người mà bạn tin rằng mình không thể. Nhưng tin vui là: Bạn có thể thay đổi suy nghĩ của bạn và từ đó thay đổi cuộc sống của bạn.

Cho phép mình được tò mò. Sự khác biệt lớn nhất giữa những người tò mò, phát triển và những người còn lại là niềm tin rằng họ có thể học hỏi, phát triển và thay đổi. Như tôi đã giải thích trong chương Nguyên tắc Có chủ đích, bạn phải bám sát sự phát triển. Kiến thức, hiểu biết và trí tuệ sẽ không tìm đến bạn. Bạn phải tìm đến chúng. Cách tốt nhất để làm điều đó là tò mò.

Sự khác biệt lớn nhất giữa những người tò mò, phát triển và những người không tò mò hay phát triển là niềm tin rằng họ có thể học hỏi, phát triển và thay đổi.

---

2. Sở hữu tư duy của người mới bắt đầu

Cách bạn tiếp cận cuộc sống và học tập không liên quan đến tuổi tác. Bạn có thể làm mọi thứ với thái độ của mình. Sở hữu tư duy của người mới bắt đầu có nghĩa là tự hỏi tại sao và đặt ra thật nhiều câu hỏi cho đến khi bạn có câu trả lời. Nó cũng có nghĩa là cởi mở và dễ bị tổn thương. Nếu thái độ của bạn giống như của một người mới bắt đầu, bạn không có hình ảnh nào để bảo vệ và mong muốn học hỏi nhiều hơn nữa để giữ thể diện. Bạn không bị ảnh hưởng bởi các nguyên tắc đặt trước hoặc cái gọi là tư duy chấp-nhận-được. Chuyên gia quản lý Peter Drucker cho biết: “Thế mạnh lớn nhất của tôi với tư cách là một nhà tư vấn là không biết gì và đặt ra một vài câu hỏi.” Đó là tư duy của người mới bắt đầu.

“Thế mạnh lớn nhất của tôi với tư cách là một nhà tư vấn là không biết gì và đặt ra một vài câu hỏi.”

– Peter Drucker

Những người sở hữu “tư duy của người mới bắt đầu” tiếp cận cuộc sống theo cách mà một đứa trẻ làm: với sự tò mò. Họ giống như một cô bé đang hỏi mẹ mình hết câu này đến câu khác. Cuối cùng người mẹ phải la lên: “Ôi,

làm ơn đừng hỏi quá nhiều như thế được không con. Sự tò mò đã giết chết con mèo đấy!”

Sau vài phút suy nghĩ, đứa trẻ tiếp tục hỏi: “Vậy, con mèo muốn biết điều gì hả mẹ?”

Đối lập với những người có tư duy của người mới bắt đầu là những kẻ biết tuốt. Họ tự coi mình là chuyên gia. Họ có nhiều kiến thức, sự giáo dục và kinh nghiệm, vì vậy thay vì hỏi tại sao và bắt đầu lắng nghe, họ bắt đầu nói và đưa ra câu trả lời. Bất cứ lúc nào một người trả lời nhiều hơn đặt câu hỏi, bạn có thể chắc chắn rằng họ đã làm chậm sự phát triển trong họ và đã mất đi động lực để phát triển cá nhân.

Bất cứ lúc nào một người trả lời nhiều hơn đặt câu hỏi, bạn có thể chắc chắn rằng họ đã làm chậm sự phát triển trong họ và đã mất đi động lực để phát triển cá nhân.

---

3. Hãy biến “tại sao” thành từ yêu thích của bạn

Albert Einstein đã nói: “Điều quan trọng là không được ngừng hỏi. Sự tò mò có lý do riêng để tồn tại. Người ta chẳng thể làm gì ngoài việc kính phục khi chiêm ngưỡng những bí ẩn về sự vĩnh cửu, về cuộc sống, về cấu trúc kỳ diệu của sự thực. Thế là đủ nếu ai đó chỉ cần cố gắng để hiểu được một chút về bí ẩn này mỗi ngày. Đừng bao giờ đánh mất sự tò mò thánh thiện.” Bí mật để duy trì “sự tò mò thánh thiện” ấy là luôn hỏi tại sao.

Trong những năm đầu làm lãnh đạo, tôi nghĩ rằng tôi được cho là một cỗ máy trả lời tự động. Cho dù ai đó hỏi gì đi nữa, tôi cũng hướng dẫn, phấn khởi và trả lời các câu hỏi một cách rõ ràng – cho dù tôi thực sự biết tôi có đang làm gì đó hay không! Khi trưởng thành, tôi phát hiện ra rằng các nhà lãnh đạo phát triển tập trung vào việc đặt câu hỏi thay vì trả lời. Càng hỏi nhiều, chúng ta, với tư cách một đội, càng đạt được kết quả tốt hơn. Và sự thèm muốn đặt nhiều câu hỏi hơn nữa càng tăng. Ngày nay tôi luôn ép mình

phải tìm hiểu về những người tôi gặp. Tôi đã trở thành một cỗ máy đặt câu hỏi.

Diễn giả kiêm tác giả Brian tracy nói: “Một tác nhân kích thích rất lớn cho tư duy sáng tạo là những câu hỏi tập trung. Có một điều gì đó ở một câu hỏi được lựa chọn từ ngữ cẩn thận thường đánh trúng trọng tâm vấn đề và tạo ra những ý tưởng và hiểu biết mới.” Đa số các câu hỏi tập trung bắt đầu bằng từ “Tại sao”. Từ đó thực sự có thể giúp bạn làm rõ một vấn đề. Và điều quan trọng là bạn đặt câu hỏi như thế nào. Những người với tư duy nạn nhân sẽ hỏi: “Tại sao lại là tôi?” Không phải vì họ muốn biết lý do, mà vì họ thấy thương cảm cho bản thân. Những người tò mò đặt câu hỏi để tìm ra giải pháp giúp họ có thể tiếp tục tiến bộ và phát triển.

Nhà khoa học, triết gia Georg Christoph Lichtenberg quan sát thấy: “Bước đầu tiên của một người tới sự thông tuệ là đặt câu hỏi về mọi thứ – và bước cuối cùng là chịu chấp nhận mọi thứ.” Đó là cơ sở để phát triển liên tục. Hãy hỏi tại sao. Khám phá. Đánh giá những gì bạn khám phá. Lặp lại. Đó là một công thức phát triển khá tuyệt vời. Đừng bao giờ quên, bất cứ ai biết tất cả các câu trả lời đều đang không đặt các câu hỏi đúng đắn.

4. Dành thời gian với những người tò mò khác

Khi nghĩ về sự tò mò, phát triển và học tập, bạn có nghĩ về giáo dục chính quy không? Tôi nghĩ rằng trong những năm học đầu đời, sự tò mò được khuyến khích, nhưng sau đó, thì không. Hầu hết các chương trình giáo dục chính quy đều hướng người ta đến những câu trả lời chứ không phải là những câu hỏi. Nếu từng học đại học, đã bao lần bạn thấy một giáo sư yêu cầu sinh viên dừng đặt câu hỏi để ông có thể nói hết hoặc hoàn thành giáo trình của mình?

Bạn có thấy một thái độ cởi mở và tìm kiếm thông tin ở các tổ chức không? Thường là không. Hầu hết các tập đoàn không cố gắng khuyến khích sự tò mò. Jerry Hirshberg, trong cuốn sách của ông *The Creative Priority: Putting*

Innovation to work in your business (tạm dịch: Ưu tiên sáng tạo: Buộc sự đổi mới phải hoạt động trong doanh nghiệp của bạn) đã viết:

Không ai trong một công ty cố tình dập tắt ý tưởng sáng tạo. Tuy nhiên, một cấu trúc quan liêu truyền thống, với nhu cầu về dự đoán, logic tuyến tính, chấp nhận các tiêu chuẩn, và mệnh lệnh của các tuyên bố tầm nhìn "tầm xa" gần đây nhất, là một cỗ máy tiêu diệt ý tưởng gần như hoàn hảo. Mọi người trong nhóm đều thoái lui về với sự an toàn của thứ quen thuộc và được kiểm soát tốt. Ngay cả những người sáng tạo cũng làm vậy. Việc đó dễ dàng hơn. Nó tránh được sự mơ hồ, nỗi sợ về những gì không thể đoán trước, sự đe dọa của những gì không quen thuộc và sự lộn xộn của trực giác và cảm xúc của con người.[1]

Vậy bạn phải làm gì để nuôi dưỡng sự tò mò và kích thích phát triển? Bạn phải tìm kiếm những người tò mò khác.

Một vài năm trước đây, Margaret và tôi đã đến Jordan vào kỳ nghỉ. Chúng tôi yêu thích lịch sử và nghệ thuật, và trong nhiều năm chúng tôi đã nghe và đọc về Petra, thành phố cổ được xây dựng bằng đá sa thạch. Nếu bạn đã từng xem *Indiana Jones and the last Crusade* (Indiana Jones và cuộc thập tự chinh cuối cùng), bạn có thể nhớ mặt tiền bằng đá được chạm khắc thông điệp về nơi chiếc Chén Thánh được cất giấu. Cảnh đó trong bộ phim đã được ghi hình ở ngoài Kho bạc tại Petra.

Khi đến thăm Petra, chúng tôi đã đi bộ nhiều dặm. Vào thời điểm đó, tôi cần phẫu thuật thay thế đệm đầu gối, vì vậy tôi thấy trải nghiệm đó thật khó khăn và đau đớn. Đến giờ ăn trưa, tôi đã kiệt sức và đau đầu gối khủng khiếp. Khi chúng tôi đang ăn, người hướng dẫn nói với chúng tôi rằng có một nơi đẹp hơn để xem những gì khắc trên đá. Nó nằm ở ngọn núi tiếp theo, và chúng tôi có thể xem nó, nhưng phải tự leo.

Hầu hết mọi người đều chọn không tham gia. Như tôi, họ đã mệt. Tôi cũng từ chối. Nhưng khi chúng tôi ngồi ăn trưa và vài người quyết định tham gia

chuẩn bị đi, tôi bắt đầu phân vân. Họ tò mò và hào hứng về chuyến đi, và sự hứng thú của họ bắt đầu kích thích và truyền cảm hứng cho tôi. Sự tò mò trước đây của tôi trỗi dậy và không thể chịu đựng được suy nghĩ sẽ bỏ lỡ điều gì đó, Margaret và tôi đã quyết định gia nhập nhóm. Chúng tôi mất một giờ để leo lên núi và hai giờ để quay trở lại, nhưng thật đáng giá. Tôi thậm chí còn không để tâm đến việc suốt tối phải ngâm đầu gối trong phòng khách sạn. Được vây xung quanh bởi những người tò mò thật tuyệt vời. Tôi không biết cách nào tốt hơn thế để nuôi dưỡng và duy trì sự tò mò.

5. Tìm hiểu cái gì đó mới mẻ mỗi ngày

Một trong những cách tốt nhất để duy trì sự tò mò là bắt đầu mỗi ngày với quyết tâm học một cái gì đó mới, trải nghiệm một cái gì đó khác biệt hoặc gặp ai đó mà bạn không biết. Làm điều này đòi hỏi ba điều. Trước tiên, bạn phải thức dậy với một thái độ cởi mở với những điều mới mẻ. Bạn phải coi ngày hôm đó là một ngày có rất nhiều cơ hội để học hỏi.

Thứ hai, bạn phải luôn cởi mở và đón nhận những thông tin mới trong cả ngày. Hầu hết những người không thành công chấp nhận một ngày của họ diễn ra như thường lệ, nhìn nhận mọi thứ như chúng vốn có và chỉ đơn giản là mong cho hết ngày. Hầu hết những người thành công nắm giữ ngày của họ, tập trung vào đó và bỏ qua những phiền nhiễu. Những người đang phát triển vừa tập trung, vừa duy trì sự nhạy cảm và nhận thức giúp họ đón nhận những trải nghiệm mới.

Yếu tố thứ ba là suy nghĩ. Nhìn thấy cái gì mới mẻ mà không dành thời gian để suy nghĩ về nó không mang lại hiệu quả. Nghe thấy điều gì đó mới mẻ mà không áp dụng nó cũng vậy. Tôi đã nhận thấy rằng cách tốt nhất để học hỏi cái mới là dành thời gian vào cuối ngày để tự hỏi mình những câu hỏi khiến bạn suy nghĩ về những gì bạn học được. Trong nhiều năm, tôi đã rèn cho mình thói quen tổng kết lại sau một ngày và liệt kê ra những điểm nổi bật. Hãy nhớ rằng, trải nghiệm không phải là người thầy tốt nhất; mà là trải nghiệm đã được đánh giá.

Trải nghiệm không phải là người thầy tốt nhất; mà là trải nghiệm đã được đánh giá.

---

6. Gặt hái từ những thất bại

Một người tò mò, phát triển nhìn nhận thất bại theo cách hoàn toàn khác với những người không tò mò. Hầu hết mọi người thấy thất bại, sai lầm và sai sót là dấu hiệu của sự yếu đuối. Khi họ thất bại, họ nói: "Tôi sẽ không bao giờ làm điều đó nữa!" Nhưng những người phát triển coi thất bại là dấu hiệu của sự tiến bộ. Họ biết rằng cũng phải có lúc thất bại trong hàng loạt những lần thử sức. Đó là một phần của cuộc hành trình tò mò. Do đó, họ làm bạn với thất bại.

Khi thất bại là bạn của bạn, bạn không hỏi: "Làm sao tôi có thể tránh xa trải nghiệm này?", thay vào đó, bạn hỏi: "Tại sao điều này xảy ra? Tôi có thể học được gì? Tôi có thể phát triển từ đây bằng cách nào?" Kết quả là, bạn thất bại nhanh, học cũng nhanh và thử sức lại càng nhanh hơn. Điều đó dẫn đến sự phát triển và thành công trong tương lai.

7. Ngừng tìm kiếm câu trả lời đúng

Do bản tính nên tôi là người luôn tìm kiếm các lựa chọn. Tuy nhiên, tôi biết rằng có rất nhiều người với kiểu tính cách khác thường tìm kiếm câu trả lời đúng cho *bất kỳ* câu hỏi nào. Tin hay không là tùy bạn, nhưng đó là một vấn đề. Những người có tư duy "giải pháp duy nhất" này không đặt mình vào hoàn cảnh tốt nhất để học hỏi và phát triển. Tại sao? Bởi vì luôn có hơn một giải pháp cho một vấn đề. Nếu bạn tin rằng chỉ có một giải pháp duy nhất, bạn có thể cảm thấy nản lòng bởi vì bạn không thể tìm ra nó, hoặc nếu bạn nghĩ rằng bạn đã tìm thấy nó, bạn ngừng tìm kiếm và có thể bỏ lỡ những ý tưởng tốt hơn. Ngoài ra, khi bạn có được những gì bạn cho là đúng, bạn sẽ trở nên tự mãn. Không có ý tưởng nào là hoàn hảo. Dù nó tốt thế nào đi nữa, nó vẫn luôn có thể được cải thiện.

Có thể bạn đã từng nghe câu nói rằng: “Nếu nó không hỏng, đừng sửa.” Câu này chắc chắn không phải là từ một người quyết tâm phát triển cá nhân. Nếu đó là tư duy của bạn trong quá khứ, tôi khuyên bạn nên thay đổi sang tư duy của người đặt câu hỏi và thay câu đó bằng các câu sau:

• Nếu nó không hỏng, làm sao chúng ta có thể làm nó tốt hơn?

• Nếu nó không hỏng, khi nào nó có khả năng hỏng trong tương lai?

• Nếu nó không hỏng, nó còn hiệu quả được bao lâu khi thế giới thay đổi?

Những người tò mò liên tục đặt câu hỏi, và kết quả là họ liên tục học hỏi.

Cách đây vài năm, tôi đã bán các công ty của mình để có thể tập trung năng lượng và dành nhiều thời gian hơn cho việc viết và làm diễn giả. Nhưng sau một thời gian, tôi căng thẳng. Tôi có thể thấy rằng các nguồn lực tôi phát triển qua nhiều năm để giúp người khác phát triển và học cách lãnh đạo đã không đến với mọi người theo cách mà tôi nghĩ. Vì vậy trong năm 2011, tôi đã mua lại chúng và thành lập John Maxwell Company để tôi có thể chỉ đạo quá trình đó một lần nữa.

Tôi rất vui vì tôi yêu đội của mình. Đội có ít người, gồm những người nhanh nhẹn, tập trung và có tài năng. Tôi đặt mọi thứ vào tay họ và để họ thoải mái làm theo ý mình. Và tôi nói với họ rằng tôi muốn họ đến làm việc mỗi sáng với tâm thế rằng có một cách tốt hơn để làm mọi thứ họ làm, quyết tâm tìm ra ai có thể giúp họ học cách làm điều đó và sẵn sàng làm mọi việc tốt hơn bao giờ hết.

Và họ đã và đang làm như vậy!

Roger von Oech, tác giả của cuốn *A Whack on the Side of the Head* (Cú đánh thức tỉnh trí sáng tạo[********]) nói: “Hầu hết mọi tiến bộ trong nghệ thuật, nấu ăn, y học, nông nghiệp, kỹ thuật, tiếp thị, chính trị, giáo dục và thiết kế đã xảy ra khi ai đó thách thức các nguyên tắc và thử một cách tiếp

cận khác."[2] Nếu bạn muốn tránh phát triển quá thoải mái và trở nên trì trệ, hãy tiếp tục đặt câu hỏi và thách thức quá trình này. Tiếp tục hỏi nếu có một cách tốt hơn để làm mọi việc. Điều đó sẽ khiến những người tự mãn và lười biếng khó chịu? Đúng vậy. Nó sẽ tiếp sức, thách thức và truyền cảm hứng cho những người đang phát triển? Chuẩn xác!

"Hầu hết mọi tiến bộ trong nghệ thuật, nấu ăn, y học, nông nghiệp, kỹ thuật, tiếp thị, chính trị, giáo dục và thiết kế đã xảy ra khi ai đó thách thức các nguyên tắc và thử một cách tiếp cận khác."

– Roger von Oech

---

8. Vượt qua chính mình

Nếu bạn đặt câu hỏi và để mình thất bại, thì có lúc bạn sẽ trông thật ngu ngốc. Ai cũng đều không thích điều đó. Bạn có biết phản ứng của tôi là gì không? Vượt qua chính mình! Như Roger von Oech nói: "Nếu chưa từng thử bất cứ điều gì có thể khiến bản thân trông thật lố bịch, chúng tôi vẫn chỉ ăn lông ở lỗ mà thôi."

Thay vào đó, chúng ta cần tư duy như những đứa trẻ. Điều tôi thích ở bọn trẻ là chúng luôn hỏi. Chúng không nghĩ câu hỏi đó có ngớ ngẩn hay không. Chúng cứ hỏi thôi. Chúng không lo lắng về việc liệu mình có xuẩn ngốc khi thử một cái gì đó mới không. Chúng cứ làm thôi. Và kết quả là chúng học hỏi. Richal Thalheimer, người sáng lập Sharper Image, nói rằng: "Thà có vẻ ngu ngốc còn hơn là ngu ngốc thật sự. Hãy bỏ qua cái tôi của bạn và tiếp tục đặt câu hỏi." Đó là một lời khuyên tuyệt vời.

9. Thoát khỏi lối mòn

Tôi rất thích câu nói của nhà phát minh Thomas Edison: "Chẳng có nguyên tắc nào ở đây cả! Chúng tôi đang cố gắng thực hiện một cái gì đó!" Edison luôn cố gắng đổi mới, tư duy vượt khỏi lối mòn. Hầu hết những ý tưởng đột

phá đều phá vỡ những nguyên định hiện có. Chúng khiến trật tự cũ bị xáo trộn. Như Ralph Waldo Emerson nói: “Cuộc sống là một thử nghiệm. Càng thử nghiệm, bạn càng làm tốt hơn.”

“Chẳng có nguyên tắc nào ở đây cả! Chúng tôi đang cố gắng thực hiện một cái gì đó!”

– Thomas Edison

Tôi đánh giá cao tư duy sáng tạo, và tôi dễ dàng thất vọng trước những người từ chối tư duy vượt khỏi lối mòn do chính họ áp đặt vào bản thân. Khi mọi người nói những điều như: “Chúng tôi chưa bao giờ làm vậy trước đó” hoặc “đó không phải là việc của tôi”, tôi chỉ muốn thức tỉnh họ. Tôi muốn nói với họ rằng, họ chỉ đang tồn tại chứ không hề sống. Những ý tưởng hấp dẫn ở khắp nơi, nhưng thật khó để nhìn thấy chúng khi bạn không vươn ra khỏi những tư duy sáo mòn của mình. Thay vì yên phận, mọi người cần phá vỡ những rào cản, thoát ra ngoài và trở thành thợ săn ý tưởng.

Điều đó đòi hỏi tư duy phong phú. Thật không may, hầu hết những người tư duy theo lối mòn lại sở hữu một tâm trí cằn cỗi. Họ không nghĩ rằng có nhiều nguồn lực để khai thác. Họ nghĩ rằng họ không thể.

Tác giả Brian Klemmer nói: “Một trong những chìa khóa để đạt được sự phong phú là có tâm trí định hướng giải pháp. Một người bình thường nghĩ mình là người tích cực, nhưng anh ta không phải là người có định hướng giải pháp.” Nói cách khác, hầu hết mọi người sống theo lối mòn thay vì tư duy sáng tạo. Họ sống với những hạn chế của mình. Klemmer quan sát:

Khi người trung bình tự hỏi: “Tôi có thể làm được điều này không?” họ căn cứ vào hoàn cảnh họ nhìn thấy… Một người có tư duy phong phú sẽ đặt ra những câu hỏi khác. Họ hỏi: “Tôi có thể làm điều này bằng cách nào?” Sự thay đổi đơn giản về từ ngữ này đã thay đổi mọi thứ. Nó buộc tâm trí của bạn tạo ra một giải pháp.[3]

Cách tốt nhất để khiến một tâm trí chậm chạp trở nên chủ động là thay đổi thói quen của nó. Vượt ra khỏi lối mòn sẽ giúp một người làm được điều đó.

10. Tận hưởng cuộc sống của bạn

Có lẽ cách tốt nhất để duy trì sự tò mò và tiếp tục phát triển là tận hưởng cuộc sống. Tom Peters, tác giả cuốn In Search of Excellence (Kiếm tìm sự hoàn hảo[********]), nhận xét: “Cuộc đua sẽ thuộc về những người tò mò, có chút điên cuồng, và những người có niềm đam mê không dứt với việc học hỏi và dám đi tìm.” Tôi tin rằng nhờ Chúa, chúng ta có thể tận hưởng cuộc sống và sống tốt. Điều đó có nghĩa là chúng ta phải chấp nhận rủi ro – có lúc thất bại, có lúc thành công, nhưng luôn phải học hỏi. Khi bạn tận hưởng cuộc sống của mình, những lằn ranh giữa công việc và vui chơi bắt đầu mờ dần. Chúng ta làm những gì chúng ta yêu thích và yêu thích những gì chúng ta làm. Mọi thứ đều trở thành một trải nghiệm học hỏi.

TÒ MÒ LÀ CHÌA KHÓA

Bạn có nói rằng ai đó đạt được bằng tiến sĩ, là giáo sư tại một đại học uy tín, và giành được giải Nobel về vật lý hẳn đã khai thác hết tiềm năng của mình? Thế còn nếu bạn cũng biết được rằng người đó đã được mời đến giúp phát minh ra quả bom nguyên tử đầu tiên trong dự án Manhattan khi ông mới chỉ mới 20 tuổi thì sao? Quả là một thành tích đáng nể phải không? Chìa khóa thành công của một người như vậy là gì? Hầu hết mọi người sẽ đoán là trí thông minh. Nhưng nhà khoa học này nổi tiếng là có chỉ số IQ trên trung bình chỉ 125.[4] Chắc chắn rồi, ông thông minh, nhưng bí mật thực sự cho sự phát triển và thành công của ông là sự tò mò. Tên của ông là Richard Feynman (phát âm là Fine-man). Con trai của một nhân viên bán hàng đồng phục đến từ thành phố New York, Richard luôn được khuyến khích đặt câu hỏi và nghĩ cho mình. Năm 11 tuổi, ông đã tạo ra các mạch điện, làm các thí nghiệm ở nhà và sớm nổi tiếng về khả năng sửa đài. Ông luôn khám phá, học hỏi, đặt ra câu hỏi tại sao.

Ông bắt đầu học đại số ở tiểu học. Ông rất giỏi lượng giác và cả tích phân lẫn vi phân ở tuổi 15.[5] Khi thầy giáo vật lý ở trường trung học bắt đầu khó chịu với ông, thầy đưa cho ông một cuốn sách và nói rằng: "Em nói quá nhiều và gây ồn. Thầy biết vì sao. Em không có việc gì để làm. Hãy đọc cuốn sách này và khi nào biết mọi thứ trong sách, em có thể tiếp tục nói." Đó là một cuốn tích phân nâng cao, giáo trình cho sinh viên cao đẳng![6] Feynman đã nghiền ngẫm hết. Nó trở thành một công cụ khác trong hộp công cụ của ông để học hỏi về thế giới.

Ông cực kỳ ưa thích việc giải đố và giải mã. Khi học trung học, bạn cùng lớp của Richard biết điều này và ném cho ông đủ loại câu đố, phương trình, hình học, v.v.. mà họ có thể tìm thấy. Ông xử lý được hết.[7]

SỰ TÒ MÒ VÔ HẠN

Mong muốn biết lý do tại sao của Feynman đã thôi thúc ông nghiên cứu bất cứ điều gì và tất cả mọi thứ. Ông không chỉ quan tâm đến vật lý hay toán học. Bất cứ ý tưởng nào cũng có thể khiến ông quan tâm. Ví dụ, khi học chuyên ngành vật lý tại MIT, ông đã làm một công việc mùa hè như một nhà hóa học. Khi học chương trình tiến sĩ ở Princeton, ông đã ăn trưa với các nghiên cứu sinh các lĩnh vực khác để biết họ đang đặt ra những câu hỏi nào và đang cố gắng giải quyết những vấn đề gì. Do đó, ông đã có cả bằng tiến sĩ về triết học và sinh học.

Sự tò mò đó vẫn tiếp diễn suốt cuộc đời ông. Vào một mùa hè, ông quyết định tiến hành nghiên cứu về di truyền.[8] Một lần khác, khi đi nghỉ ở Guatemala, ông đã tự học cách đọc chữ viết cổ của người Maya, dẫn đến những khám phá toán học và thiên văn của ông về một bản thảo cổ xưa.[9] Ông trở thành một chuyên gia về nghệ thuật, học cách vẽ, và biết đủ để có một cuộc trình diễn một-người.[10] Ông là một người học suốt đời.

Sự tò mò của Feynman cũng có lúc vơi đi. Đó là sau những năm tháng cống hiến hết mình cho dự án Manhattan. Ông đã trải qua một thời kỳ trì trệ và

nghĩ rằng mình suy sụp. Ông mất đi ý muốn khám phá. Nhưng sau đó ông phát hiện ra vấn đề. Feynman viết:

Tôi từng rất thích làm vật lý. Tại sao tôi lại thích nó? tôi từng dùng nó để chơi… Đối với tôi, việc nó có quan trọng đối với sự phát triển của vật lý hạt nhân hay không không quan trọng, mà quan trọng là phải vui và thú vị. Khi tôi còn học trung học, tôi thấy nước chảy ra khỏi một vòi nước đang ngày càng hẹp, và tự hỏi liệu tôi có thể tìm hiểu xem điều gì quyết định đường cong đó. Tôi thấy việc đó khá dễ làm. Tôi không phải làm điều đó; việc đó không quan trọng đối với tương lai của khoa học; ai đó đã làm rồi, điều đó không tạo ra sự khác biệt nào: Tôi phát hiện ra mọi thứ và chơi đùa với chúng để phục vụ mục đích giải trí của riêng tôi.

Vì vậy tôi đã nắm lấy thái độ mới này. Bây giờ tôi trì trệ, và sẽ không bao giờ đạt được bất cứ điều gì... Tôi sẽ chơi đùa với vật lý, bất cứ khi nào tôi muốn, mà không cần lo lắng về tầm quan trọng nào cả.[11]

Sự thay đổi đó trong tâm trí đã cho phép ông đánh thức sự tò mò của mình và chữa được bệnh “trì trệ”. Kết quả là ông bắt đầu hỏi tại sao trở lại. Không lâu sau đó, ông thấy một người ở phòng ăn của trường đại học quay một chiếc đĩa bằng cách tung nó lên. Ông tự hỏi tại sao cái đĩa lại quay và xoay như thế. Ông đã dựa vào toán học để tìm ra nguyên lý và vẽ một số bản vẽ, chỉ để cho vui. Các biểu đồ và phép toán mà ông đã thực hiện khi làm điều này được ông gọi là “nghịch ngợm vui với chiếc đĩa xoay” là những gì đã dẫn đến việc ông nhận được giải Nobel về Vật lý.[12] Vì vậy những gì ông đã làm cuối cùng đã có ích đối với khoa học. Nhưng điều đó xảy ra chỉ đơn giản bởi vì ông muốn tìm hiểu lý do tại sao để làm thỏa mãn tính hiếu kỳ của bản thân!

Feynman sống dựa trên Nguyên tắc Tò mò. Còn bạn thì sao? Để biết câu trả lời, hãy tự hỏi mình 10 câu hỏi sau:

1. Bạn có tin rằng mình có thể tò mò không?

2. Bạn có tư duy của người mới bắt đầu không?

3. Bạn có biến tại sao thành từ ưa thích của mình không?

4. Bạn có dành thời gian với những người tò mò không?

5. Bạn có học được điều gì đó mới mẻ mỗi ngày không?

6. Bạn có gặt hái từ thất bại không?

7. Bạn đã ngừng tìm kiếm câu trả lời đúng chưa?

8. Bạn đã vượt qua chính mình chưa?

9. Bạn có vượt ra khỏi lối mòn không?

10. Bạn có tận hưởng cuộc sống không?

Nếu các câu trả lời là có, thì có lẽ bạn là người tò mò. Nếu không, bạn cần phải thay đổi. Và bạn có thể thay đổi. Có thể trả lời Có cho những câu hỏi này không liên quan gì đến trí thông minh thiên bẩm, mức độ tài năng, hoặc khả năng được tiếp cận với cơ hội. Vấn đề nằm ở việc tò mò và sẵn lòng hỏi tại sao?

Tác giả Dorothy Parker cho hay: "Phương pháp chữa lành sự nhàm chán là sự tò mò. Không có cách nào chữa được sự tò mò". Điều đó rất đúng. Khi bạn tò mò, cả thế giới mở ra trước mắt bạn và rất ít hạn chế về những gì bạn có thể học và cách bạn có thể phát triển.

"Phương pháp chữa lành sự nhàm chán là sự tò mò. Không có cách nào chữa được sự tò mò".

– Dorothy Parker

ÁP DỤNG NGUYÊN TẮC TÒ MÒ VÀO CUỘC SỐNG

1. Hãy nghĩ đến ba đến năm lĩnh vực chính trong cuộc sống mà bạn tập trung hầu hết thời gian và năng lượng của bạn vào đó. Bạn thấy mình trong mỗi lĩnh vực đó như thế nào? Bạn nghĩ mình là chuyên gia hay người mới bắt đầu? Nếu bạn thấy mình là một chuyên gia, bạn có thể gặp rắc rối khi nói đến phát triển hơn nữa. Người mới bắt đầu biết rằng họ có rất nhiều thứ để học hỏi và cởi mở với mọi ý tưởng có thể. Họ sẵn sàng tư duy vượt khỏi lối mòn. Họ không bị bó hẹp với những khái niệm có sẵn. Họ sẵn sàng thử những điều mới mẻ.

Nếu bạn sở hữu tư duy của người mới bắt đầu, hãy làm mọi thứ có thể để duy trì nó. Nếu bạn đã nghĩ mình là một chuyên gia, hãy cẩn thận! Tìm một cách để đánh thức lại thái độ của người mới bắt đầu. Tìm một cố vấn đi trước bạn trong lĩnh vực đó. Hãy làm những gì Richard Feynman đã làm: Hãy tìm lại niềm vui một lần nữa.

2. Lập danh sách những người mà bạn dành nhiều thời gian nhất với họ trong một tuần nhất định. Bây giờ đánh giá mỗi người về mức độ tò mò của họ. Phần lớn đều là những người thích đặt câu hỏi? Họ có thường xuyên hỏi tại sao? Họ có thích học những thứ mới không? Nếu không, bạn cần thực hiện một số thay đổi có chủ đích để dành thời gian với những người tò mò hơn.

3. Một trong những trở ngại lớn nhất đối với sự tò mò và học hỏi là sự miễn cưỡng để bản thân trông thật ngớ ngẩn trong mắt người khác. Có hai cách dễ dàng để biết đây có phải là vấn đề tiềm năng trong cuộc sống của bạn hay không: Đầu tiên là sợ thất bại. Thứ hai là quá coi trọng bản thân.

Thuốc chữa đó là chấp nhận những gì mà tôi gọi là “rủi ro học hỏi”. Đăng ký để làm hoặc học cái gì đó đưa bạn ra khỏi vùng thoải mái của mình. Tham gia một lớp nghệ thuật. Đăng ký các lớp khiêu vũ. Nghiên cứu một môn võ. Học một ngoại ngữ. Tìm một bậc thầy về thư pháp hoặc tiểu cảnh để theo học. Chỉ cần chắc chắn rằng bạn sẽ chọn một điều gì đó mà bạn thấy

vui vẻ, lĩnh vực bạn không thể được xem như là một chuyên gia, và nằm ngoài khu vực thoải mái của bạn.

CHÚ THÍCH

[1]. Jerry Hirshberg, The Creative Priority: Putting Innovation to Work in your business (tạm dịch: Ưu tiên sáng tạo: Buộc sự đổi mới phải hoạt động trong doanh nghiệp của bạn) (New York: harper Business, 1998), 16.

[2]. Roger von Oech, A Whack on the Side of the Head (Cú đánh thức tỉnh trí sáng tạo) (New York: Warner Books, 1983), 58.

[3]. Brian Klemmer, The Compassionate Samurai (tạm dịch: Samurai đáng thương), (Carlsbad, CA: Hay House, 2008), 157.

[4]. James Gleick, Genius: The Life and Science of Richard Feynman (tạm dịch: Thiên tài: Cuộc sống và khoa học của Richard Feynman) (New York: Vintage, 1993), 30.

[5]. Như trên, 36.

[6]. Richard P. Feynman như đã nói với Ralph Leighton (chỉnh sửa bởi Edward Hutchings), “Surely You’re Joking, Mr. Feynman!” Adventures of a Curious Character (tạm dịch: Chắc chắn anh đang đùa, Anh Feynman! Những cuộc phiêu lưu của một con người tò mò) (New York: w.w. Norton and Company, 1985), 86.

[7]. Như trên, 21.

[8]. Như trên, 72.

[9]. Như trên, 317.

[10]. Như trên, 275.

[11]. Như trên, 173.

[12]. Như trên, 174.

Chương 13

NGUYÊN TẮC LÀM GƯƠNG

Rất khó để tiến bộ khi bạn chẳng có ai để học tập

Cụm từ quan trọng nhất về phát triển bản thân mà bạn từng nghe một nhà lãnh đạo giỏi nói với bạn đó là: "Hãy làm theo tôi!"

Trong chương Nguyên tắc Có chủ đích, tôi viết về việc tôi đã tìm kiếm không thành công những người có kế hoạch phát triển có thể giúp tôi học cách phát triển bản thân vào năm 1972 như thế nào. Điều đó khiến tôi mua bộ tài liệu mà Curt Kampmeier đã mời chào và tự bắt đầu con đường phát triển cá nhân có chủ đích của mình. Việc đó đã mang lại một khởi đầu tuyệt vời cho tôi, nhưng tôi phải thừa nhận rằng quá trình phát triển ban đầu của tôi đã tan tành hoặc bị bỏ lỡ. Tôi đã học tập theo cách thử và sai.

Ở khía cạnh tích cực, phát triển cá nhân trở thành ưu tiên hàng đầu của tôi. Tôi học cách chọn sách để đọc, bài học để lắng nghe và các hội nghị để tham dự. Lúc đầu tôi sử dụng cách tiếp cận "hàng loạt". Tôi nắm lấy bất cứ thứ gì hấp dẫn tôi. Nhưng tôi không có được động lực mà tôi hy vọng có được. Sau đó tôi phát hiện ra rằng tôi cần tập trung phát triển các lĩnh vực thuộc thế mạnh: lãnh đạo, mối quan hệ và truyền thông. Khi tôi làm vậy, hiệu quả của tôi về phát triển cá nhân bắt đầu tăng lên.

Tôi cũng bắt đầu học cách lượm lặt những gì tôi đang học. Các nguồn lực có rất ít giá trị trừ khi bạn có thể đúc rút những gì cần thiết cho mình. Có nghĩa là ghi chú những điều hữu ích, thu thập các câu trích dẫn và suy ngẫm về những gì học được. Tôi thường tóm tắt những gì tôi đã học và viết các mốc hành động đặc biệt đối với tôi vào mặt trong của bìa trước cuốn sách. Tôi

cũng thu thập, phân loại, lưu lại những câu chuyện và trích dẫn hằng ngày. Tôi cũng áp dụng bất cứ điều gì tôi đã học được sớm nhất có thể.

Tất cả những việc này trở thành một phần kỷ luật hằng ngày trong suốt 40 năm qua. Xe của tôi đã trở thành lớp học của tôi khi tôi nghe băng và đĩa CD sau đó. Bàn làm việc của tôi luôn có một chồng sách mà tôi thường xuyên đọc. Các tệp tài liệu của tôi liên tục phát triển. Tôi đang phát triển, khả năng lãnh đạo của tôi được cải thiện, và tôi đã thấy những kết quả tốt hơn trong công việc.

Ở mặt tiêu cực, tôi nhận ra một điều cũng trong khoảng thời gian này. Sự phát triển cá nhân mà không có sự hỗ trợ của các cố vấn cá nhân có thể đưa tôi tiến xa đến một chừng mực nào đó. Nếu tôi muốn trở thành nhà lãnh đạo – và tin rằng Chúa đã tạo ra tôi để trở thành người như vậy – tôi cần tìm những tấm gương để học hỏi. Tại sao? Bởi vì thật khó có thể cải thiện khi bạn không có ai để làm theo. Đó là bài học của Nguyên tắc Làm gương.

TÔI NÊN NOI GƯƠNG AI?

Tôi đã học hỏi được rất nhiều từ những người mà tôi chưa bao giờ gặp. Dale Carnegie đã dạy cho tôi các kỹ năng làm người khi tôi đọc cuốn Đắc nhân tâm hồi học trung học cơ sở. James Allen đã giúp tôi hiểu rằng thái độ của tôi và cách mà tôi suy nghĩ sẽ ảnh hưởng đến cuộc đời tôi khi tôi đọc Khi người ta tư duy. Và Oswald Sander cho thấy tầm quan trọng của lãnh đạo đối với tôi lần đầu tiên khi tôi đọc cuốn sách của ông, Spiritual Leadership (tạm dịch: Lãnh đạo tinh thần). Hầu hết những người quyết định phát triển bản thân đều tìm thấy những cố vấn đầu tiên của mình qua những trang sách. Đó là một nơi tuyệt vời để bắt đầu. Đó cũng là một nơi tuyệt vời để tiếp tục. Mỗi năm, tôi vẫn học hỏi từ hàng chục người mà tôi sẽ không bao giờ gặp mặt. Nhưng tại thời điểm nào đó, bạn cũng phải tìm kiếm những hình mẫu cá nhân. Nếu bạn chỉ làm theo ý mình, bạn sẽ thấy mình chỉ đang đi lòng vòng.

Hầu hết những người quyết định phát triển bản thân đều tìm thấy những cố vấn đầu tiên của mình qua những trang sách.

Tôi đã có đặc ân kết nối với nhiều nhà lãnh đạo mà tôi thấy việc noi gương họ rất đáng giá. Những người như cố vấn Fred Smith, diễn giả Zig Ziglar, và huấn luyện viên John Wooden đã giúp tôi rất nhiều. Những người khác "có vẻ" thú vị nhưng khi gặp trực tiếp lại gây ra thất vọng. Điều đó nói lên rằng bạn phải chọn lọc kỹ các cố vấn và hình mẫu.

Tôi mỉm cười mỗi khi nghĩ về anh chàng vô gia cư đang ngồi trên một băng ghế công viên. Anh chàng thứ nhất nói: "Tôi ở đây là vì tôi không chịu nghe ai cả."

Anh chàng thứ hai trả lời: "Tôi ở đây là vì tôi đã nghe tất cả mọi người."

Không hành động nào trong số những hành động trên có ích. Bạn phải lựa chọn kỹ người mà bạn sẽ chọn làm cố vấn. Từ những kinh nghiệm tích cực và tiêu cực tôi đã có với các cố vấn, tôi đã đưa ra các tiêu chí để xác định "mức độ xứng đáng" của một hình mẫu để tôi tuân theo. Tôi chia sẻ chúng với bạn với hy vọng rằng họ sẽ giúp bạn đưa ra những lựa chọn tốt cho lĩnh vực phát triển này của bạn.

1. Cố vấn tốt là một tấm gương xứng đáng

Chúng ta trở nên giống như những người mà chúng ta ngưỡng mộ và những hình mẫu mà chúng ta làm theo. Vì lý do đó, chúng ta nên cẩn thận khi xác định những người mà chúng ta đề nghị làm cố vấn cho mình. Họ không những phải thể hiện sự xuất sắc về chuyên môn và sở hữu những bộ kỹ năng chúng ta có thể học hỏi, mà họ phải chứng tỏ là người có nhân cách đáng ngưỡng mộ.

Nhiều vận động viên, người nổi tiếng, chính trị gia và các nhà lãnh đạo doanh nghiệp ngày nay cố gắng từ chối trở thành bất cứ hình mẫu nào khi

những người khác theo dõi họ và bắt chước hành vi của họ. Họ muốn mọi người tách biệt hành vi cá nhân với công việc, nhưng điều đó là không tưởng. Nhà lãnh đạo tôn giáo kiêm tác giả Gordon B. Hinckley đưa ra lời khuyên rằng:

Thật không khôn ngoan khi tách biệt hành vi cá nhân với khả năng lãnh đạo công chúng – mặc dù có nhiều người đã cố cho rằng đây là quan điểm khả thi duy nhất của những cá nhân "được khai sáng". Họ đã nhầm. Họ bị lừa dối. Về bản chất, khả năng lãnh đạo thực sự mang theo mình gánh nặng của việc làm một tấm gương. Có phải là đòi hỏi quá đáng khi buộc bất kỳ công chức nào, được bầu lên bởi các cử tri của họ, phải đứng thẳng người và trở thành hình mẫu trước mọi người – không chỉ ở các khía cạnh lãnh đạo bình thường mà cả về hành vi của họ? Nếu các giá trị không được thiết lập và giữ vững ở vị trí điều hành, thì các hành vi ở cấp dưới sẽ bị ảnh hưởng nghiêm trọng và phá hoại. Thật vậy, trong bất kỳ tổ chức nào có tình trạng này – có thể là một gia đình, một công ty, một xã hội hay một quốc gia – những giá trị bị bỏ mặc sẽ dần biến mất qua thời gian.

Khi bạn tìm kiếm các hình mẫu và cố vấn, hãy kiểm tra cuộc sống cá nhân cũng như hiệu suất cộng đồng của họ một cách cẩn thận. Giá trị của bạn sẽ bị ảnh hưởng bởi các giá trị của chính họ, vì vậy bạn không nên quá bất cẩn trong lúc chọn lựa.

2. Luôn có sẵn một cố vấn hiệu quả

Ông trùm ngành thép và nhà từ thiện Carnegie nói: "Khi trưởng thành hơn, tôi quan tâm ít hơn đến những gì mọi người nói. Tôi chỉ quan sát những gì họ làm." Để chúng ta có thể quan sát những hình mẫu thật gần và xem họ làm gì, chúng ta phải liên hệ với họ. Việc đó cần khả năng tiếp cận của bạn và sự sẵn lòng của đối phương. Để được cố vấn chủ động, chúng ta phải dành thời gian với mọi người để đặt câu hỏi và học hỏi từ câu trả lời của họ.

“Khi trưởng thành hơn, tôi quan tâm ít hơn đến những gì mọi người nói. Tôi chỉ quan sát những gì họ làm.”

− Andrew Carnegie

Khi tôi là người cố vấn, chúng tôi thường chỉ gặp mặt chính thức một vài lần mỗi năm. Tuy nhiên, trong năm đó, đôi khi chúng tôi dành những khoảng thời gian không chính thức với nhau. Nhiều câu hỏi cố vấn của họ được kích thích bởi hành động chứ không phải bởi lời nói của tôi. Ý nghĩ đó khiến tôi chạnh lòng, bởi vì tôi biết có lúc tôi không đạt đến được các lý tưởng và giá trị mà tôi chỉ dạy. Như tôi thường nói, thách thức lãnh đạo lớn nhất của tôi là dẫn dắt chính mình! Dạy người khác thì rất dễ. Nhưng làm gương cho họ thì khó hơn nhiều.

Thách thức lãnh đạo lớn nhất của tôi là dẫn dắt chính mình!

Lời khuyên tuyệt nhất mà tôi có thể đưa ra về sự sẵn lòng của đối phương đó là khi bạn tìm kiếm một cố vấn, đừng đặt ra yêu cầu quá cao quá sớm. Nếu bạn đang xem xét tiếp cận lĩnh vực chính trị lần đầu tiên, bạn đừng kỳ vọng nhận được lời khuyên của Tổng thống Hoa Kỳ. Nếu bạn là một học sinh trung học nghĩ đến việc học chơi cello, bạn không cần phải được cố vấn bởi Yo-Yo Ma. Nếu bạn mới ra trường và chỉ mới bắt đầu sự nghiệp, đừng mong đợi nhận được thời gian tư vấn chuyên sâu từ CEO trong tổ chức của bạn.

Bạn có thể nghĩ: *Tại sao tôi lại không nên làm thế? Tại sao không bắt đầu với người giỏi nhất?* Trước hết, nếu bạn chỉ mới bắt đầu, gần như tất cả các câu hỏi của bạn có thể được trả lời bởi ai đó hơn bạn hai hoặc ba cấp (chứ không phải 10 cấp). Và câu trả lời của họ sẽ mới mẻ bởi họ mới xử lý những vấn đề mà bạn đang gặp phải gần đây. Thứ hai, các CEO cần phải dành thời gian để trả lời những câu hỏi của những người gần cấp độ của họ. Tôi không nói rằng bạn không bao giờ nên tiếp cận những người ở cấp cao nhất. Tôi chỉ đang nói dành phần lớn thời gian của bạn để được cố vấn bởi những

người có thời gian, sẵn lòng và phù hợp với giai đoạn sự nghiệp của bạn. Và khi đạt được sự tiến bộ trong quá trình phát triển của mình, hãy tìm các cố vấn mới tương xứng cho mức phát triển mới đó của bạn.

3. Một cố vấn hiệu quả là người có những trải nghiệm được kiểm chứng

Bạn càng đi xa hơn trong hành trình theo đuổi tiềm năng của bạn, bạn càng phải khai phá những điều mới mẻ. Bạn tìm ra cách xử lý việc đó như thế nào? Như một câu ngạn ngữ Trung Quốc cho hay: “Muốn biết con đường phía trước thế nào, hãy hỏi những người đang quay về từ đó.”

“Vào đầu những năm 1970 khi nhà thờ của tôi đang phát triển nhanh chóng, tôi nhận ra rằng mình đang di chuyển vào địa hạt mà tôi chưa từng đặt chân đến trước kia, và cũng không quen ai ở đó. Để tìm ra cách lãnh đạo tốt hơn trong lĩnh vực mới này, tôi bắt đầu tìm kiếm các nhà lãnh đạo nhà thờ thành công ở các nhà thờ lớn trên khắp đất nước. Tôi đã kể nhiều lần câu chuyện về việc tôi đề nghị trả họ 100 đô-la để đổi lấy 30 phút của họ ra sao. Nhiều người vui vẻ đồng ý gặp tôi. Tôi sẽ đi đến cuộc gặp với một cuốn sổ đầy câu hỏi và thu thập câu trả lời từ họ. Tôi không biết mình đã học được bao nhiêu nữa từ những lần gặp gỡ như thế.

“Muốn biết con đường phía trước thế nào, hãy hỏi những người đang quay về từ đó.”

− Ngạn ngữ Trung Quốc

Mỗi lần tham gia vào một dự án mới, tôi đều tìm kiếm lời khuyên của những người có kinh nghiệm đã được kiểm chứng. Khi tôi khởi sự doanh nghiệp đầu tiên, tôi nói chuyện với các doanh nhân thành công, những người có thể cho tôi lời khuyên. Khi tôi muốn viết cuốn sách đầu tiên, tôi học theo các tác giả thành công, những người có thể hướng dẫn tôi. Để học cách giao tiếp hiệu quả hơn, tôi nghiên cứu các nhà truyền thông. Lắng nghe về những kinh nghiệm tồi tệ của họ giúp tôi nhận thức được những vấn đề tiềm ẩn mà

tôi sẽ phải đối mặt trên hành trình. Lắng nghe về những trải nghiệm tốt của họ giúp tôi tiên đoán được những cơ hội tiềm năng trước mắt.

Tôi không biết người thành công đã không học hỏi từ những người có kinh nghiệm hơn họ. Đôi khi họ nối gót cố vấn của mình. Có lúc họ dùng lời khuyên của cố vấn để khai phá địa hạt mới. Cựu Thị trưởng thành phố New York − Rudy Giuliani nói: "Tất cả các nhà lãnh đạo đều bị ảnh hưởng bởi những người mà họ ngưỡng mộ. Đọc về họ và nghiên cứu tính cách của họ chắc chắn sẽ cho phép một nhà lãnh đạo cảm hứng phát triển những đặc điểm lãnh đạo của chính mình."

"Tất cả các nhà lãnh đạo đều bị ảnh hưởng bởi những người mà họ ngưỡng mộ. Đọc về họ và nghiên cứu tính cách của họ chắc chắn sẽ cho phép một nhà lãnh đạo cảm hứng phát triển những đặc điểm lãnh đạo của chính mình".

− Rudy Giuliani

---

4. Một cố vấn hiệu quả sở hữu sự khôn ngoan

Có một câu chuyện nổi tiếng về một chuyên gia đã được một công ty mời đến để xem xét hệ thống sản xuất của họ. Nó đã bị hỏng và mọi thứ đang ở trạng thái bế tắc. Khi chuyên gia đến, ông không mang theo gì ngoài một chiếc túi màu đen nhỏ.

Ông lặng lẽ đi vòng quanh thiết bị trong vài phút rồi dừng lại. Khi tập trung vào một khu vực cụ thể của thiết bị, ông lấy chiếc búa nhỏ ra khỏi túi và gõ nhẹ vào đó. Bất chợt mọi thứ bắt đầu chạy lại, và ông lặng lẽ rời đi.

Vào ngày hôm sau, ông gửi đến một hóa đơn khiến người quản lý choáng váng. Hóa đơn trị giá 1.000 đô-la! Người quản lý nhanh chóng gửi e-mail đến chuyên gia đó với nội dung rằng: "Tôi sẽ không thanh toán hóa đơn này

nếu không được liệt kê các hạng mục sửa chữa và giải thích chi tiết.” Ngay lập tức ông ta nhận được một biên lai với nội dung sau:

Công gõ búa lên máy: 1 đô-la

Công phát hiện ra chỗ để gõ: 999 đô-la

Đó là giá trị của sự khôn ngoan! Các cố vấn khôn ngoan thường cho chúng tôi biết chỗ cần “gõ búa”. Sự hiểu biết, kinh nghiệm và kiến thức của họ giúp chúng ta giải quyết các vấn đề mà chúng ta khó có thể tự mình xử lý.

Fred Smith là một cố vấn rất có ảnh hưởng đến cuộc sống của tôi. Một hôm tôi hỏi ông tại sao những người rất thành công thường hủy hoại cuộc sống của họ và làm tổn thương đến sự nghiệp của họ. Ông nói: “Đừng bao giờ nhầm lẫn khả năng của một người với người đó. Khả năng của họ cho phép họ làm những điều tuyệt vời nhưng người đó có thể cảm tính, mà cuối cùng gây ra sự nguy hại.” Chút khôn ngoan đó đã giúp tôi rất nhiều. Thứ nhất, nó đã giúp tôi hiểu rõ hơn cách làm việc với người có tài và giúp họ phát triển. Thứ hai, nó cũng là một cảnh báo đối với tôi về mặt cá nhân. Tôi biết rằng việc có tài năng trong một lĩnh vực nhất định không giúp tôi miễn nhiễm trước các kỷ luật hoặc các vấn đề nhân cách. Tất cả chúng ta đều chỉ cách sự ngu ngốc một bước chân.

Những người khôn ngoan thường chỉ sử dụng một vài từ để giúp chúng ta học hỏi và phát triển. Họ giúp chúng ta hiểu hơn về những thế giới khác mà chúng ta có thể không thấy nếu thiếu sự giúp đỡ họ. Họ giúp chúng ta trải qua các tình huống khó khăn. Họ giúp chúng ta nhìn thấy những cơ hội mà chúng ta có thể bỏ lỡ. Họ khiến chúng ta khôn ngoan hơn trước đây.

5. Một cố vấn hiệu quả mang đến sự chân thành và sự hỗ trợ

Câu hỏi đầu tiên mà hầu hết những người được cố vấn hỏi người cố vấn cho mình đó là: “Anh có quan tâm đến tôi không?” Lý do cho câu hỏi này rất rõ ràng. Ai muốn được hướng dẫn bởi một người không quan tâm đến họ chứ?

Người ích kỷ sẽ hỗ trợ bạn chỉ trong chừng mực. Cố vấn tốt mang lại sự chân thành và hỗ trợ, nỗ lực giúp bạn tiếp cận tiềm năng của mình một cách hào phóng. Tư duy của họ được lột tả thông qua nhận xét của huấn luyện viên kinh doanh kiêm tác giả James S. Vuocolo, như sau: "Những điều vĩ đại xảy ra bất cứ khi nào chúng ta ngừng coi bản thân là món quà mà Chúa dành tặng cho người khác, và bắt đầu coi người khác là món quà của Chúa dành cho chúng ta."

"Những điều vĩ đại xảy ra bất cứ khi nào chúng ta ngừng coi bản thân là món quà mà Chúa dành tặng cho người khác, và bắt đầu coi người khác là món quà của Chúa dành cho chúng ta."

− James S. Vuocolo

Một buổi tối nọ, khi tôi đang thưởng thức bữa tối với cựu CEO của Girl Scouts, Frances Hesselbein, và tác giả Jim Collins. Cả hai đều được cố vấn bởi Peter Drucker, thường được gọi là cha đẻ của quản lý hiện đại. Tôi đã gặp Drucker và học hỏi từ ông, nhưng họ đã có mối quan hệ lâu dài với ông và biết ông rất rõ. Tôi hỏi họ rằng họ đã học được những gì từ ông, và phản ứng của họ tập trung vào tình bạn của người đàn ông này hơn là sự thông tuệ với tư cách một chuyên gia. Những gì mà Jim Collins đã nói với tôi tối hôm đó được thể hiện rất ngắn gọn trong một bài báo mà ông viết sau khi Drucker qua đời:

Nhưng đối với tôi, những bài học quan trọng nhất của Drucker không thể được tìm thấy trong bất kỳ văn bản hoặc bài giảng nào mà là trong tấm gương về cuộc đời ông. Tôi đã đến Claremont, California vào năm 1994 để tìm kiếm sự thông thái từ nhà tư tưởng quản lý vĩ đại nhất thời đại của chúng ta và tôi cảm thấy rằng tôi đã gặp một người có lòng từ bi và nhân ái, một thiên tài đa tài. Chúng ta đã mất đi không chỉ một bậc thầy vĩ đại mà mất đi cả một giáo sư đáng kính, người đã chào đón các sinh viên vào ngôi nhà khiêm tốn của mình để trò chuyện thật ấm áp và truyền cảm hứng. Peter

F. Drucker được thôi thúc không bởi mong muốn được nói gì đó mà bởi mong muốn được học hỏi điều gì đó từ bất cứ sinh viên nào ông gặp – và đó là lý do tại sao ông trở thành một trong những người thầy có tầm ảnh hưởng lớn nhất mà phần lớn chúng ta từng biết đến.[1]

Nếu người đề nghị cố vấn cho bạn không thực sự hỗ trợ bạn và tạo dựng một mối quan hệ hữu hảo, thì mối quan hệ sẽ luôn không đáp ứng được mong đợi của bạn. Kiến thức mà không có sự hỗ trợ chỉ vô ích. Lời khuyên mà không có sự chân thành thì xa cách. Thẳng thắn mà vô tâm thì nghiệt ngã. Tuy nhiên, khi bạn được giúp đỡ bởi một người quan tâm đến bạn, bạn cảm thấy thỏa mãn về mặt cảm xúc. Phát triển xuất phát từ cả lý trí lẫn con tim. Chỉ có những người ủng hộ mới sẵn sàng chia sẻ cả hai điều đó với bạn.

6. Cố vấn hiệu quả là người tạo nên sự khác biệt trong cuộc sống của mọi người

Một chủ đề chính trong cuộc đời tôi là mong muốn bổ sung giá trị cho mọi người và tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của họ. Một trong những cách tôi làm đó là cố vấn cho họ. Nhưng thời gian của tôi quá hạn hẹp mà tôi chỉ có thể hướng dẫn một số ít người. Điều này đã khiến tôi thất vọng và nhiều người yêu cầu tôi huấn luyện họ hoặc đào tạo họ để họ huấn luyện cho những người khác cũng hụt hẫng không kém. Cuối cùng, tôi đã phát hiện ra một giải pháp cho vấn đề này.

Trong năm 2011, một số người bạn đã giúp tôi tạo ra một công ty huấn luyện mang tên John Maxwell Team. Nó đã trở thành một trong những cam kết “tạo ra sự khác biệt” tuyệt vời nhất của tôi vì nó cho phép tôi bổ sung giá trị cho nhiều người bằng cách giúp đào tạo và cấp chứng nhận cho các huấn luyện viên dạy các nguyên tắc của tôi. Cùng với nhau, chúng ta đang tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của nhiều người.

“Một ‘huấn luyện viên’ vẫn là cái gì đó hoặc một ai đó, mang một người có giá trị từ nơi họ ở đến nơi họ muốn đến.”

— Kevin Hall

Tôi thích từ “huấn luyện viên’. Tôi từng đọc trong cuốn sách Asprire của Kevin Hall, một người bạn của tôi, rằng từ này bắt nguồn từ những huấn luyện viên ngựa kéo xuất hiện ở thị trấn Kocs trong thế kỷ XV. Các phương tiện ban đầu được sử dụng để vận chuyển quý tộc, nhưng trong thời gian đó, chúng cũng chở các vật có giá trị, thư tín và hành khách thông thường. Như Kevin nhận xét: “một ‘huấn luyện viên’ vẫn là cái gì đó hoặc một ai đó, *mang một người có giá trị từ nơi họ ở đến nơi họ muốn đến.”* Vì vậy, nếu bạn có một huấn luyện viên, bạn biết bạn sẽ đến được nơi bạn muốn đến. Trong một phần mang tên: “Một huấn huyện viên với bất kỳ tên gọi nào khác”, Kevin tiếp tục mô tả ý nghĩa của việc trở thành một huấn luyện viên. Anh ấy viết:

Trong các nền văn hóa và ngôn ngữ khác, huấn luyện viên được biết đến bởi nhiều tên gọi và chức vị khác nhau.

Ở Nhật Bản, “sensei” là một người có nhiều kinh nghiệm. Trong võ thuật, nó chỉ một bậc thầy.

Trong tiếng Phạn, “guru” là một người có kiến thức và trí tuệ uyên thâm. “Gu” có nghĩa là bóng tối, và “ru” có nghĩa là ánh sáng – một “guru” là người đưa ai đó từ bóng tối ra ánh sáng.

Trong tiếng Tạng, “lama” là một người với tinh thần và quyền giảng dạy. Trong Phật giáo Tây Tạng, Đức Đạt La Lạt Ma là bậc thầy cao nhất.

Ở Ý, “maestro” là một bậc thầy về âm nhạc. Nó được viết tắt của từ “maestro de cappella”, có nghĩa là đức cha nhà nguyện.

Ở Pháp, “tutor” là một gia sư. Thuật ngữ này có từ thế kỷ XIV và đề cập đến một người phục vụ như một người canh gác.

Ở Anh, một “guide” là người biết và chỉ đường. Nó biểu thị khả năng để nhìn thấy và chỉ ra hướng đi tốt hơn.

Ở Hy Lạp, “mentor” là một cố vấn khôn ngoan và đáng tin cậy. Trong The Odyssey, Cố vấn của Homer là một người có khả năng bảo vệ và hỗ trợ.

Tất cả những từ này mô tả cùng một vai trò: một người đi trước chỉ đường.[2]

Cho dù bạn sử dụng từ nào để mô tả họ đi nữa, thì các huấn luyện viên cũng tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của người khác. Họ giúp những người này phát triển. Họ cải thiện tiềm năng. Họ giúp tăng năng suất. Họ giúp mọi người đạt được những thay đổi tích cực. Như bạn của tôi Andy Stanley nói trong The Next Generation Leaders (tạm dịch: Các nhà lãnh đạo thế hệ tiếp theo), “Bạn sẽ không bao giờ tối đa hóa tiềm năng của bạn ở bất kỳ lĩnh vực nào nếu thiếu huấn luyện. Điều đó là không thể. Bạn có thể làm tốt. Bạn có thể thậm chí còn tốt hơn mọi người khác. Nhưng nếu không có những thông tin đầu vào từ bên ngoài, bạn sẽ không bao giờ làm tốt được như bạn có thể. Chúng ta đều làm tốt hơn khi có ai đó đang quan sát và đánh giá... Tự đánh giá rất hữu ích, nhưng đánh giá từ người khác lại rất cần thiết.”[3]

“Tự đánh giá rất hữu ích, nhưng đánh giá từ người khác lại rất cần thiết.”

− Andy Stanley

Theo tôi, huấn luyện viên giỏi có chung năm điểm sau:

• Quan tâm đến người mà họ huấn luyện.

• Quan sát thái độ, hành vi và hiệu suất của người được huấn luyện.

• Đưa người được huấn luyện vào vị thế tương xứng với thế mạnh của bản thân để đạt hiệu quả cao nhất.

• Giao tiếp và đưa ra phản hồi về hiệu suất của người được huấn luyện.

• Giúp người được huấn luyện cải thiện cuộc sống và hiệu suất.

Tôi đã được hỗ trợ bởi hàng trăm người trong những năm qua, những người đã trở thành hình mẫu về phát triển cá nhân, đã hướng dẫn tôi qua những thành công của họ và đã huấn luyện tôi đạt được hiệu suất cao hơn bằng cách sử dụng năm đặc điểm này. Tôi nợ họ sự biết ơn sâu sắc.

Quá trình phát triển với sự trợ giúp của một cố vấn thường tuân theo mô hình này: Nó bắt đầu bằng nhận thức. Bạn nhận ra rằng bạn cần được giúp đỡ và rằng tự làm theo bản thân bạn không phải là một lựa chọn khả thi cho sự phát triển cá nhân hiệu quả. Tôi đã may mắn nhận ra điều này từ rất sớm trong sự nghiệp của mình. Tôi nhận ra rằng tôi không có kinh nghiệm, không tiếng tăm, và không có các hình mẫu lý tưởng trong mối quan hệ của mình để có thể phát triển tiềm năng của bản thân.

Khi một người nhận ra điều đó, một trong hai điều có thể xảy ra. Đầu tiên đó là sự tự cao của anh ta trỗi dậy và anh ta sẽ không tự mình đi hỏi xin người khác lời khuyên. Đây là một phản ứng thông thường. Trong cuốn *The Corporate Steeplechase* (tạm dịch: Cuộc chạy vượt rào của tổ chức), nhà tâm lý học Srully Blotnick cho hay những người ở độ tuổi 20 bắt đầu sự nghiệp của họ có xu hướng xấu hổ khi đặt câu hỏi. Khi họ 30 tuổi, cái tôi cá nhân khiến họ cảm thấy khó khăn khi tìm kiếm tư vấn từ các đồng nghiệp. Để không bị bẽ mặt trước những người khác, họ giấu nhẹm sự thiếu hiểu biết của mình.

Phản ứng khác trước nhận thức đó là hạ thấp mình và nói: “Tôi cần anh giúp đỡ.” Quyết định đó không chỉ mang lại nhiều kiến thức hơn, mà còn khiến ta trưởng thành hơn. Nó củng cố rằng mọi người cần nhau – không phải chỉ khi họ còn trẻ và mới bắt đầu sự nghiệp mà trong cả cuộc đời. Như Chuck Swindoll hùng hồn tuyên bố trong cuốn sách The Finishing Touch (tạm dịch: Cú chạm đích) rằng:

Không ai là cả một chuỗi. Mỗi người là một mắt xích. Nếu lấy đi bất kỳ mắt xích nào, chuỗi sẽ vỡ.

Không ai là cả một đội. Mỗi người là một người chơi. Nếu bỏ ra một người, trận đấu sẽ thua.

Không ai là cả một dàn nhạc. Mỗi người là một nhạc sĩ. Nếu thiếu một người, bản giao hưởng sẽ không trọn vẹn…

Bạn hiểu ý tôi chứ? Chúng ta cần có nhau. Bạn cần ai đó và ai đó cần bạn. Chúng ta không phải là những hòn đảo biệt lập.

Để biến điều này trở thành công việc cả đời, chúng ta cần hỗ trợ và dựa dẫm vào nhau. Cho đi và nhận lại. Thú nhận và tha thứ. Tiếp cận và nắm lấy. Thả ra và dựa vào…

Vì không ai trong chúng ta là một tổng thể, độc lập, tự mãn, siêu năng lực, nên chúng ta hãy từ bỏ việc tỏ vẻ là người như vậy. Cuộc sống đã đủ cô đơn ngay cả khi chúng ta không đóng vai trò ngớ ngẩn đó.

Trò chơi đã kết thúc. Chúng ta hãy nối kết.

Khi nhìn lại cuộc đời mình, tôi nhận ra rằng tài sản lớn nhất trong hành trình phát triển của tôi là mọi người. Nhưng rồi một lần nữa, đó là khoản nợ to nhất. Những người bạn theo dõi, những người bạn noi gương, những cố vấn bạn xin lời khuyên làm nên con người bạn. Nếu bạn dành thời gian với những người là "phần trừ" của bạn, những người làm giảm giá trị của bạn hoặc đánh giá thấp bạn, thì mọi bước tiến mà bạn cố gắng thực hiện sẽ rất khó khăn. Nhưng nếu bạn tìm thấy các nhà lãnh đạo khôn ngoan, những hình mẫu lý tưởng và những người bạn tốt, bạn sẽ thấy rằng họ giúp bạn tăng tốc trong hành trình của mình.

Tôi đã may mắn có được nhiều cố vấn tuyệt vời trong đời. Hình mẫu đầu tiên của tôi là cha mẹ, Melvin và Laura Maxwell. Tôi đã học được sự liêm

chính và tình yêu vô điều kiện từ họ. Elmer Town và Zig Ziglar là hai trong số những cố vấn đầu tiên ngoài gia đình. Elmer là người đầu tiên dạy tôi phát triển nhà thờ của tôi. Zig là diễn giả phát triển cá nhân đầu tiên tôi noi gương theo. Cả hai đều trở thành bạn tốt. Tom Philippe và anh trai tôi Larry Maxwell đã cố vấn cho tôi trong kinh doanh. Les Stobbe đã giúp tôi học cách viết cuốn sách đầu tiên của tôi. Peter Drucker giúp tôi biết được tầm quan trọng của việc phát triển con người đến mức mà họ có thể thay thế tôi. Fred Smith đã giúp tôi tinh chỉnh kỹ năng lãnh đạo của mình. Bill Bright cho tôi thấy tác động mà các nhà tư tưởng kinh doanh có thể ảnh hưởng đến đức tin của thế giới. John Wooden đã dạy tôi cách để trở thành một người tốt hơn.

Cho dù bạn là ai, bạn làm gì, địa vị ra sao, bạn cũng vẫn có thể hưởng lợi từ việc sở hữu một cố vấn. Nếu bạn chưa từng có cố vấn, bạn không biết nó có thể cải thiện cuộc sống của bạn như thế nào. Nếu từng có cố vấn, thì bạn đã biết – và bạn nên bắt đầu chuyển tiếp những lợi ích nhận được bằng cách trở thành người cố vấn cho người khác, bởi vì bạn biết rằng thật khó để tiến bộ nếu không có một cố vấn.

ÁP DỤNG NGUYÊN TẮC LÀM GƯƠNG VÀO CUỘC SỐNG

1. Tìm một cố vấn cho bước tiếp theo. Hãy nghĩ về nơi bạn đang đứng trong sự nghiệp của bạn và nơi bạn muốn đến. Tìm kiếm ai đó bạn ngưỡng mộ, người đang ở trước bạn hai hoặc ba cấp độ. Người này không nhất thiết phải ở trong tổ chức của bạn. Tìm kiếm những phẩm chất cần thiết ở một người cố vấn hiệu quả: là một tấm gương xứng đáng, sẵn lòng giúp đỡ, kinh nghiệm đã được kiểm chứng, có chuyên môn và các kỹ năng huấn luyện. Nếu những phẩm chất này hiện diện ở cá nhân nào, hãy nhờ người đó giúp đỡ bạn.

Trước bất kỳ cuộc gặp nào với một cố vấn, hãy chuẩn bị ba đến năm câu hỏi chu đáo, những câu trả lời cho những câu hỏi này sẽ giúp bạn rất nhiều. Sau cuộc gặp, hãy nỗ lực áp dụng những gì bạn đã học vào hoàn cảnh của bản

thân. Đừng đề nghị về cuộc gặp mặt tiếp theo nếu bạn chưa làm được điều đó. Tại cuộc gặp mặt tiếp theo của bạn, hãy bắt đầu bằng việc cho người cố vấn của bạn biết bạn đã áp dụng những gì bạn học được như thế nào (hoặc đã cố áp dụng nó và không thành công, vì vậy bạn có thể học từ những sai lầm đó như thế nào). Sau đó đặt ra những câu hỏi mới của bạn. Làm theo cách này, khiến người hướng dẫn của bạn cảm thấy được khen thưởng cho những nỗ lực và đóng góp của họ, từ đó có thể sẽ vui lòng tiếp tục giúp đỡ bạn.

2. Tất cả chúng ta đều cần những người có thể giúp chúng ta tăng cường các điểm mạnh cụ thể hoặc trải qua các khu vực có vấn đề nhất định. Bạn nói chuyện với ai khi bạn gặp phải những vấn đề liên quan đến hôn nhân, việc nuôi dạy con cái, phát triển tinh thần, kỷ luật cá nhân, sở thích, v.v..? Không ai có thể trả lời tất cả những câu hỏi này. Bạn cần tìm các “cố vấn” cá nhân để giúp bạn.

Dành thời gian lập ra hai danh sách. Đầu tiên, liệt kê các điểm mạnh và kỹ năng cụ thể mà bạn muốn cải thiện để đạt được tiềm năng của mình. Thứ hai, liệt kê các lĩnh vực vấn đề cụ thể mà bạn cảm thấy cần hướng dẫn liên tục. Bắt đầu tìm kiếm những người có chuyên môn trong những lĩnh vực cụ thể này và hỏi xem họ có sẵn sàng trả lời các câu hỏi khi bạn đặt ra chúng không.

3. Bạn có những hình mẫu lâu dài mà bạn quan sát, theo dõi và học hỏi, những người có thể cho bạn lời khuyên về cuộc sống và sự nghiệp của bạn nói chung chứ? Hoặc bạn đang cố gắng cải thiện bản thân trong khi không có ai để làm theo? Nếu bạn không yêu cầu người khác giúp bạn trong hành trình của mình, đã đến lúc bắt đầu làm việc này. Hầu hết chúng ta đều bắt đầu bằng cách tìm kiếm các hình mẫu xứng đáng để làm theo bằng cách đọc về họ thông qua các cuốn sách. Bắt đầu từ đó. Nhưng đừng chỉ dừng lại ở đó. Tìm kiếm những người có thể tiếp cận trực tiếp trong cuộc sống.

Đối với tôi, một người như vậy là John Wooden. Trong nhiều thập kỷ, tôi đã học hỏi từ xa từ ông. Tôi đã xem các đội của ông chơi trên truyền hình. Tôi theo dõi sự nghiệp của ông. Tôi đọc mọi thứ ông viết. Tuy nhiên, khi ông khoảng 90 tuổi, tôi đã có đặc quyền gặp ông hai lần mỗi năm trong nhiều năm. Tôi đã học được rất nhiều từ ông và biết ơn thời gian ông dành cho tôi.

Khi tìm kiếm các hình mẫu và cố vấn, tôi muốn tặng bạn một lời khuyên. Nhiều lúc, có những người có vẻ thú vị khi nhìn từ xa, nhưng khi bạn tiếp cận họ, bạn sẽ khám phá ra những phẩm chất mình không ngưỡng mộ. Nếu điều đó xảy ra với bạn, đừng để điều đó làm nản lòng bạn. Có rất nhiều người ở ngoài kia xứng đáng được tôn trọng và làm theo (như John Wooden). Hãy cứ tiếp tục và bạn sẽ tìm thấy họ.

CHÚ THÍCH

[1]. Jim Collins, Lessons from a student of life, (tạm dịch: Những bài học từ một người học cả đời) Business Week, 28/09/2005, được truy cập ngày 21/11/2011, http://www.businessweek.com/print/magazine/content/05_48/b3961007.htm?chan=gl.

[2]. Kevin Hall, Aspire, 165-166.

[3]. Andy Stanley, The Next Generation Leader (tạm dịch: Thế hệ lãnh đạo tiếp theo) (Colorado springs: Multnomah, 2003), 104-106.

Chương 14

NGUYÊN TẮC MỞ RỘNG

Phát triển luôn tăng cường khả năng của bạn

“Không có gì gọi là vạch đích.”

— Nike Commercial

Bạn đã tối đa hóa năng lực của bản thân? Bạn đã đạt đến tiềm năng tối đa của mình? Tôi tin rằng nếu đang đọc cuốn sách này, câu trả lời của bạn sẽ là không. Nhưng tin tốt là bạn có thể tiếp tục tăng khả năng của bạn. Trong cuốn sách If it ain’t broke… Break it! (tạm dịch: Nếu nó chưa hỏng, hãy phá cho hỏng) các tác giả Robert J. Kriegel và Louis Patler viết:

Chúng ta không biết giới hạn của con người nằm ở đâu. Mọi bài kiểm tra, máy bấm giờ và các vạch đích trên thế giới không thể đo lường tiềm năng của con người. Khi ai đó theo đuổi giấc mơ của họ, họ sẽ vượt xa những gì có vẻ là hạn chế của họ. Tiềm năng tồn tại trong chúng ta là vô hạn và phần lớn chưa được khai thác... khi bạn nghĩ đến giới hạn, bạn đã tạo ra chúng.[1]

Tiềm năng tồn tại trong chúng ta là vô hạn và phần lớn chưa được khai thác... khi bạn nghĩ đến giới hạn, bạn đã tạo ra chúng.

− Robert J. Kriegel & Louis Patler

Làm thế nào bạn có thể thúc đẩy tiềm năng của mình và gia tăng khả năng của bản thân? Tôi đã viết khá nhiều về cách để tăng hiệu quả của bạn ở bên ngoài. Bạn làm điều đó bằng cách kéo thêm những người khác và học cách làm việc với mọi người. Nhưng cách duy nhất để tăng năng lực ở bên trong

là thay đổi cách bạn phát triển cá nhân. Học hỏi thêm thông tin là không đủ. Bạn phải thay đổi suy nghĩ và hành động của mình.

Làm thế nào tăng được năng lực tư duy

Tôi được nghe rằng hầu hết các chuyên gia tin rằng mọi người thường chỉ sử dụng 10% tiềm năng thật sự của họ. Tuyên bố đó thật đáng kinh ngạc! Nếu điều đó đúng, thì người bình thường cũng có khả năng tiến bộ rất lớn. Nó giống như việc chúng ta có hàng trăm mẫu khả năng nhưng chỉ trồng trọt trong nửa mẫu. Vậy chúng ta khai thác 90% tiềm năng chưa sử dụng bằng cách nào? Câu trả lời được tìm thấy ở việc thay đổi cách chúng ta nghĩ và làm.

Hầu hết các chuyên gia tin rằng mọi người thường chỉ sử dụng 10% tiềm năng thật sự của họ.

---

1. Hãy dừng suy nghĩ về nhiều việc hơn và bắt đầu nghĩ xem việc nào mang lại hiệu quả?

Hãy hỏi hầu hết mọi người xem làm thế nào họ có thể gia tăng năng lực của mình và họ sẽ nói với bạn rằng hãy làm việc nhiều hơn. Có một vấn đề với giải pháp đó. Nhiều việc hơn chưa chắc sẽ làm tăng khả năng của bạn. Nhiều việc giống nhau thường mang lại nhiều kết quả giống nhau, trong khi những gì chúng ta thực sự muốn là những kết quả tốt hơn.

Tôi đã rơi vào chiếc bẫy này từ thời mới khởi nghiệp. Trên thực tế, khi mọi người bắt đầu đề nghị tôi giúp họ thành công hơn, câu trả lời của tôi dành cho họ là làm việc chăm chỉ hơn. Tôi cho rằng đạo đức nghề nghiệp của họ không cao như tôi, và chỉ bằng cách làm nhiều hơn, họ sẽ thành công. Tuy nhiên, tôi nhận ra lỗi tư duy này khi bắt đầu đến các quốc gia kém phát triển, nơi nhiều người dù làm việc rất chăm chỉ nhưng lại đạt được thành quả rất ít so với tất cả những nỗ lực của họ. Tôi biết được rằng chăm chỉ không phải lúc nào cũng là câu trả lời.

Điều này khiến tôi bắt đầu nhìn vào cách tôi tiếp cận công việc của mình. Là một người giàu năng lượng, tôi đã làm việc rất chăm chỉ và duy trì tinh thần làm việc cao trong nhiều giờ. Nhưng tôi biết rằng tôi không đạt được hiệu quả như mong muốn. Tôi nhận ra rằng vấn đề là tôi đánh giá cao nỗ lực hơn sự hiệu quả. Tôi đã làm rất nhiều việc thay vì đúng việc. Danh sách công việc phải làm của tôi tiếp tục kéo dài, nhưng ảnh hưởng của tôi không tăng lên. Tôi nhận ra rằng tôi đã phải thay đổi suy nghĩ của mình. Tôi đã xem xét lại mọi thứ tôi đang làm và bắt đầu tự hỏi: “Điều gì mới hiệu quả?”

Đó là những gì tôi khuyên bạn nên làm. Tìm ra những gì hiệu quả. Để làm điều đó, hãy tự hỏi ba câu hỏi sau:

Tôi phải làm gì?

Những gì mang lại thành quả cao nhất?

Những gì mang lại cho tôi phần thưởng lớn nhất?

Những câu hỏi này sẽ giúp bạn tập trung sự chú ý vào những gì bạn phải làm, những gì bạn nên làm, và những gì bạn thực sự muốn làm.

2. Thay vì nghĩ “Tôi có thể làm việc này không?”, hãy bắt đầu nghĩ “Tôi có thể làm việc này bằng cách nào?”

Thoạt nhìn, hai câu hỏi này có vẻ rất giống nhau. Tuy nhiên, thực tế, chúng là những thế giới khác biệt về kết quả và cách thức. Tôi có thể làm việc này không? là câu hỏi đầy lúng túng, do dự và nghi ngờ. Đó là một câu hỏi áp đặt những hạn chế. Nếu đó là câu hỏi bạn thường xuyên hỏi mình, bạn đang làm suy yếu nỗ lực của bạn trước khi bạn bắt đầu. Có bao nhiêu người có thể đạt được nhiều thành quả trong cuộc sống nhưng không dám thử bởi họ nghi ngờ và trả lời “Không” cho câu hỏi “Tôi có thể làm được việc này không?”

Lý do phổ biến nhất khiến mọi người không thể vượt qua khó khăn đó là họ không thách thức mình đủ.

Khi bạn tự hỏi rằng: “Tôi có thể làm việc này bằng cách nào?” Bạn cho mình một cơ hội nỗ lực để đạt được điều gì đó. Lý do phổ biến nhất khiến mọi người không thể vượt qua khó khăn đó là họ không thách thức mình đủ. Họ không kiểm tra giới hạn của họ. Họ không thúc đẩy năng lực của họ. Câu hỏi Tôi có thể làm việc này bằng cách nào? cho ta thấy sẽ có một cách. Bạn chỉ cần tìm ra nó mà thôi.

Là một nhà lãnh đạo trẻ, tôi đã bị thách thức bởi những lời của Robert Schuller, người đã nói rằng: “Bạn sẽ cố gắng như thế nào nếu bạn biết mình không thể thất bại?” Với tôi, câu trả lời rất rõ ràng. Cố gắng hơn rất nhiều so với tôi của hiện tại! Câu hỏi của Schuller đã khích lệ tôi tư duy vượt khỏi lối mòn. Nó làm tôi muốn chấp nhận nhiều rủi ro hơn, thúc đẩy nhiều ranh giới, kiểm tra các giới hạn của riêng tôi. Nó khiến tôi nhận ra rằng hầu hết những hạn chế của chúng tôi không phải là do thiếu khả năng, mà do thiếu niềm tin.

Sharon Wood, người phụ nữ Bắc Mỹ đầu tiên đặt chân lên đỉnh Everest, đã nói về trải nghiệm của mình rằng: “Tôi phát hiện ra vấn đề không phải là do sức mạnh thể lực mà là sức mạnh tâm lý. Cuộc chinh phục nằm trong tâm trí của tôi, thúc ép tôi phá bỏ những những rào cản tự áp đặt cho bản thân và tiến tới đích – đích đến mang tên tiềm năng, 90% chưa được khai thác.” Nếu bạn muốn khai thác chúng, hãy tự hỏi mình rằng: “Tôi làm việc đó bằng cách nào?” Qua đó, thành tựu vĩ đại chỉ là vấn đề về cách thức và thời gian thực hiện.

Gần đây, một người bạn đã tặng tôi cuốn sách của Price Pritchett có tựa đề, You². Trong đó, Pritchett viết:

Sự hoài nghi của bạn, mà bạn cho là dựa trên lý trí và đánh giá khách quan các dữ liệu thực tế về bản thân bạn, bắt nguồn từ rác rưởi trong tâm trí bạn. Những nghi ngờ của bạn không phải là sản phẩm của tư duy chính xác, mà là tư duy theo thói quen. Nhiều năm trước đây bạn đã chấp nhận những kết

luận không hoàn thiện là đúng, bắt đầu sống cuộc sống như thể những ý tưởng méo mó về tiềm năng của bạn là đúng, và ngừng tham gia những trải nghiệm sống táo bạo, vốn mang lại cho bạn nhiều hành vi đột phá khi còn nhỏ. Bây giờ là lúc bạn tìm lại đức tin mà bạn đã có sẵn trong mình từ trước.[2]

Nếu bạn từng sống trong một môi trường tiêu cực hoặc bị lạm dụng, bạn có thể nhận thấy quá trình chuyển đổi suy nghĩ này thật khó khăn. Nếu vậy, hãy để tôi dành một chút thời gian khích lệ bạn và giải thích đôi điều. Tôi đang đề nghị bạn chuyển từ câu hỏi “Tôi có thể làm được việc này không?” sang câu hỏi “Tôi có thể làm việc này bằng cách nào?” Tôi tin rằng nếu bạn đọc đến phần này của cuốn sách, thì hẳn bạn cũng tin rằng bạn có thể đạt được nhiều điều. Tôi tin rằng bạn có thể. Tôi tin Chúa đã đặt vào mỗi chúng ta tiềm năng phát triển, mở rộng và đạt được thành quả. Bước đầu tiên để làm điều đó là tin rằng bạn có thể! Tôi tin bạn!

Thứ hai là sự kiên trì. Khi bạn bắt đầu, bạn có thể thấy có vẻ như mọi thứ chẳng tiến triển gì. Điều đó không thành vấn đề. Đừng bỏ cuộc. Pritchett nói rằng mọi thứ đều trông có vẻ thất bại lúc giữa chừng. Ông viết: “Bạn không thể nướng một chiếc bánh mà không làm cho căn bếp trở nên lộn xộn. Giữa chừng ca phẫu thuật có vẻ giống như một vụ sát hại trong phòng mổ. Nếu bạn đưa tàu vũ trụ lên mặt trăng, thì khoảng 90% là nó lệch khỏi hành trình đã định – nó “thất bại” ở hành trình đi lên mặt trăng bằng cách liên tục tạo ra những sai lầm và sửa chữa chúng.”[3]

Mọi thứ đều trông có vẻ thất bại lúc giữa chừng.

Bạn có thể thay đổi suy nghĩ của mình. Bạn có thể tin vào tiềm năng của bạn. Bạn có thể sử dụng thất bại như một nguồn lực để giúp bạn tìm được mấu chốt năng lực của bản thân. Như nhà tâm lý học Fritz Perls thừa nhận: “Học tập là khám phá thứ gì đó có tiềm năng.” Nguyên tắc mở rộng nằm ở khả năng học hỏi, phát triển, nâng cao năng lực của chúng ta.

“Học tập là khám phá thứ gì đó có tiềm năng.”

− Fritz Perls

Người ta nói rằng có một ngày, nghệ sĩ vĩ đại Michelangelo đã bước vào tiệm của Raphael. Ông nhìn tới chỗ một trong những bản vẽ đầu tiên của anh, xem xét nó một lát, rồi lấy một mẩu phấn và viết từ *Amplius*, có nghĩa là “lớn hơn” hoặc “to hơn” lên toàn bộ bản vẽ. Michelangelo đang khuyến khích Raphael nghĩ lớn hơn. Đó là những gì chúng ta cần làm.

3. Ngừng nghĩ về “một cửa” và bắt đầu suy nghĩ về “nhiều cửa”

Khi nói đến phát triển, bạn không muốn đặt cược tương lai của bạn vào “một cửa”. Chiếc cửa đó có thể không bao giờ mở ra! Tốt hơn là nên xem xét nhiều khả năng và tìm kiếm nhiều câu trả lời cho tất cả các câu hỏi của bạn. Suy nghĩ về các lựa chọn.

Tôi đã mắc sai lầm khi tìm kiếm một cửa duy nhất hồi mới lập nghiệp. Tôi muốn xây dựng một nhà thờ lớn, vì vậy tôi đã đi tìm chiếc chìa khóa dẫn tôi tới thành công. Tôi bắt đầu phỏng vấn mọi người để tìm ra người có thể trao cho tôi “bí mật”. Việc đó gần giống như là tôi đang tìm kiếm một người có thể tặng cho tôi một điều ước. Suy nghĩ đó của tôi thật sai lầm. Tôi muốn ai đó đưa cho tôi một công thức cho giấc mơ của mình để tôi có thể hành động dựa trên đó. Lúc đó tôi nhận ra rằng tôi phải thực hiện ước mơ của mình và tự tạo nên công thức trong suốt hành trình. Sự linh động rất quan trọng đối với sự tiến bộ, và chiến lược của tôi bắt đầu phát triển vượt ra khỏi quá trình khám phá của tôi.

Một trong những từ ưa thích của tôi là *những lựa chọn*. Bất cứ ai quen biết tôi cũng hiểu rằng tôi không thích bị “ngăn cản”. Tuy nhiên, mong muốn của tôi về các lựa chọn bị chi phối không phải bởi mong muốn né tránh nỗi sợ bị giam cầm về mặt tinh thần. Nó được thúc đẩy bởi mong muốn gia tăng năng

lực của tôi. Thời gian càng qua đi, tôi càng muốn khám phá những lựa chọn sáng tạo và tôi càng ít muốn dựa dẫm vào hệ thống của người khác.

Khi tôi học cách suy nghĩ về nhiều cửa và khám phá các lựa chọn, dưới đây là những gì tôi đã học được:

• Có nhiều cách để thực hiện điều gì đó thành công.

• Khả năng đến bất cứ nơi đâu tỷ lệ thuận với sự sáng tạo và khả năng thích ứng.

• Di chuyển có chủ đích tạo ra khả năng.

• Thất bại và rào cản có thể là công cụ tuyệt vời để học hỏi.

• Biết rõ được tương lai là rất khó; kiểm soát tương lai là không tưởng.

• Biết rõ hôm nay là cần thiết; kiểm soát hôm nay là có thể.

• Thành công là kết quả của việc tiếp tục hành động đi kèm với những điều chỉnh liên tục.

Biết rõ được tương lai là rất khó; kiểm soát tương lai là không tưởng. Biết rõ hôm nay là cần thiết; kiểm soát hôm nay là có thể.

Thách thức lớn nhất mà bạn từng đối mặt là mở rộng tâm trí của bạn. Nó giống như việc vượt qua biên giới rộng lớn. Bạn phải sẵn sàng là người tiên phong, để bước vào lãnh thổ chưa từng biết đến, đối mặt với những người không quen, chinh phục những nghi ngờ và sợ hãi của chính bạn. Nhưng đây là tin tốt. Nếu bạn có thể thay đổi suy nghĩ của mình, bạn có thể thay đổi cuộc sống của bạn. Như Oliver Wendell Holmes đã nhận xét: “Tâm trí của con người, một khi được kéo dãn bởi một ý tưởng mới, không bao giờ lấy lại được kích thước ban đầu của nó.” Nếu bạn muốn mở rộng khả năng của mình, nơi đầu tiên để bạn xuất phát luôn là ở trong tâm trí bạn.

“Tâm trí của con người, một khi được kéo dãn bởi một ý tưởng mới, không bao giờ lấy lại được kích thước ban đầu của nó.”

– Oliver Wendell Holmes

LÀM THẾ NÀO ĐỂ TĂNG KHẢ NĂNG HÀNH ĐỘNG CỦA BẠN

Nếu bạn muốn mở rộng tiềm năng và do đó tăng năng lực của bạn, bạn phải thay đổi suy nghĩ. Tuy nhiên, nếu bạn chỉ thay đổi suy nghĩ mà không thay đổi hành động của mình, bạn sẽ không thể gia tăng tiềm năng bản thân. Để bắt đầu mở rộng khả năng, hãy làm theo ba bước sau:

1. Ngừng chỉ làm những điều bạn đã làm trước đó và bắt đầu làm những điều bạn có thể và nên làm

Bước đầu tiên hướng tới thành công là làm tốt những gì bạn biết cách làm. Nhưng bạn càng làm những gì bạn biết, bạn càng khám phá ra thêm những việc xứng đáng mà bạn có thể làm. Khi điều này xảy ra, bạn cần đưa ra một quyết định. Bạn sẽ tiếp tục làm những gì bạn vẫn luôn làm, hoặc bạn sẽ thực hiện một bước nhảy vọt và thử những điều mới? Làm những điều mới mẻ dẫn đến sự đổi mới và những khám phá mới, và trong số những khám phá đó là việc nhận ra những điều bạn nên làm trên cơ sở thường xuyên. Nếu bạn làm những điều đó, bạn sẽ tiếp tục phát triển và mở rộng tiềm năng của bạn. Nếu không, bạn sẽ có một cuộc sống tầm thường.

Bạn của tôi Kevin Hall mô tả quá trình khám phá và phát triển trong *Aspire* khi anh viết về một cuộc thảo luận của mình với một cố vấn của anh, giáo sư nghỉ hưu Arthur Watkins. Quý ông này mô tả sự phát triển của một doanh nhân từ một người học việc đến một người thầy. Kevin nhớ lại cuộc trò chuyện của họ như sau:

Một người không trở thành thầy chỉ qua một đêm, ông giải thích. Có cả một quá trình. Trước tiên, người đó phải trở thành một người học việc, rồi trở

thành thợ và cuối cùng là thầy.

Học nghề. Thợ. Thầy. Ba từ này cho thấy tầm quan trọng của việc trải qua các bước cơ bản và cần thiết để có được sự khiêm tốn tương xứng với khả năng lãnh đạo thực sự.

Arthur trở nên sôi nổi như thể ông sắp tiết lộ một chân lý cổ đại. "Cậu có biết rằng 'học việc' có nghĩa là người học không?" ông hỏi, rồi bảo rằng từ này xuất phát từ từ "appendre" trong tiếng Pháp có nghĩa là học.

Ở những thời kỳ trước đây, học việc là tên dành cho người sẽ chọn một nghề, sau đó tìm một thầy trong làng và nhờ người này chỉ dạy cho anh ta những kỹ năng cần thiết trong nghề. Sau khi học được tất cả những gì cần thiết từ người thầy này, người học việc sau đó sẽ đi đến nơi khác để mở rộng việc học của mình. Sau cuộc hành trình ấy, người học việc sẽ trở thành thợ. Một người thợ sẽ đi một quãng đường rất xa để được theo học một người thầy có thể giúp anh ta trau dồi kỹ năng của mình tốt nhất có thể. Theo thời gian, một người thợ cuối cùng cũng có thể trở thành thầy – và có thể bắt đầu chu kỳ này một lần nữa.[4]

Quá trình mở rộng tiềm năng của một người luôn tiếp diễn. Nó có nhiều thăng trầm. Cơ hội đến rồi đi. Các tiêu chuẩn chúng ta phải đặt ra cho mình thường xuyên thay đổi. Những gì chúng ta có thể làm thay đổi khi chúng ta phát triển. Những gì chúng ta nên làm cũng thay đổi. Chúng ta phải để lại đằng sau một số thứ cũ để đón nhận những thứ mới mẻ. Đó có thể là một việc rất khó khăn nhưng nếu chúng ta sẵn lòng, cuộc sống của chúng ta sẽ thay đổi.

Vào năm 1974, tôi bắt đầu tin rằng mọi thăng trầm đều là do khả năng lãnh đạo. Với niềm tin đó, đam mê lãnh đạo bắt đầu xuất hiện. Tôi nỗ lực học cách lãnh đạo hiệu quả và sau đó chạm đến những người khác. Sau vài năm, tôi có thể thoải mái lãnh đạo những người khác và dạy về đề tài này. Tôi tận hưởng những gì tôi đã làm và chạm đến thành công. Nhưng rồi tôi bắt đầu

thấy cơ hội, những điều khác mà tôi có thể làm. Tôi có cơ hội tiếp cận nhiều người hơn. Tôi đang ở một điểm quyết định. Tôi nên tận hưởng cuộc sống hay cố gắng mở rộng nó?

Mở rộng sẽ đồng nghĩa với việc rời khỏi khu vực thoải mái của mình. Tôi sẽ phải thành lập một doanh nghiệp để sản xuất các tài liệu giảng dạy. Tôi sẽ phải phát triển đội ngũ của mình. Tôi sẽ phải học cách viết sách để có thể tiếp cận những người mà tôi không bao giờ có thể nói chuyện. Tôi sẽ cần phải di chuyển để tìm hiểu phong tục và văn hóa của những người sống ở các nước khác để có thể giao tiếp vượt ra khỏi biên giới nước Mỹ. Mọi thay đổi này đều cần thời gian. Tôi đã mắc rất nhiều sai lầm. Thường tôi đánh giá quá cao bản thân. Hầu hết các ngày tôi cảm thấy mình giống như Pablo Picasso khi ông nói: "Tôi luôn làm những điều mà tôi không thể làm, để học cách làm điều đó."

"Tôi luôn làm những điều mà tôi không thể làm, để học cách làm điều đó."

− Pablo Picasso

Quá trình thích nghi và mở rộng đã và đang tiếp tục diễn ra với tôi. Gần đây, tôi đã học cách sử dụng phương tiện truyền thông xã hội để mở rộng tầm với của mình. Tôi đã thành lập hai công ty. Tôi đã học cách bắt đầu một sáng kiến huấn luyện. Và tôi đang tiếp tục tìm hiểu cách kết nối với người dân ở các nước khác trên toàn cầu. Tôi không bao giờ muốn ngừng học tập. Tôi muốn tiếp tục mở rộng bản thân mình, mở rộng tiềm năng của tôi, và nâng cao kỹ năng của tôi cho đến ngày nằm xuống. Tôi muốn sống như những gì tác giả kiêm mục sư Norman Vincent Peale nói: "Hãy cầu xin Chúa, người đã tạo ra con, tiếp tục chú ý đến con."

2. Ngừng làm những gì được mong đợi và bắt đầu làm nhiều hơn được mong đợi

Chúng ta sống trong một nền văn hóa trao thưởng cho những người thể hiện, dù đóng góp của họ là gì đi nữa. Do đó, nhiều người nghĩ rằng họ đang làm tốt nếu chỉ làm những gì được kỳ vọng. Tôi không nghĩ điều đó giúp mọi người tiếp cận tiềm năng hoặc mở rộng khả năng của mình. Để làm được điều đó, một người phải làm nhiều hơn mức được kỳ vọng.

Chúng ta sống trong một nền văn hóa trao thưởng cho những người thể hiện, dù đóng góp của họ là gì đi nữa.

Cựu CEO Jack Welch của GE gọi đây là "vượt lên sự tầm thường". Để bản thân trở nên khác biệt và nâng tầm sự nghiệp, bạn cần phải làm và làm nhiều hơn nữa. Bạn phải vượt lên trên mức trung bình. Bạn có thể làm điều này bằng cách tự hỏi mình nhiều hơn những người khác, kỳ vọng ở bản thân nhiều hơn những người khác, tin tưởng vào chính mình hơn những người khác, làm nhiều hơn, cho nhiều hơn và giúp đỡ nhiều hơn.

Tôi thích cách mà Jack Johnson mô tả điều này: "Đi xa hơn yêu cầu về nhiệm vụ đó, làm nhiều hơn những người khác kỳ vọng, sự xuất sắc là thế! Và nó xuất phát từ sự phấn đấu, duy trì các tiêu chuẩn cao nhất, để ý đến chi tiết nhỏ nhất, và đi xa hơn nữa. Sự xuất sắc có nghĩa là làm tốt nhất có thể. Trong mọi việc! Theo mọi cách."

Làm nhiều hơn kỳ vọng không chỉ giúp phân biệt bạn với các đồng nghiệp của bạn bằng cách mang lại cho bạn danh tiếng về hiệu suất. Nó cũng giúp bạn có được thói quen về sự xuất sắc. Và nó tích lũy dần theo thời gian. Sự xuất sắc tiếp diễn sẽ giúp mở rộng khả năng và tiềm năng của bạn.

3. Làm những điều quan trọng hằng ngày

Bạn đã bao giờ nghe thấy câu "cuộc sống là một bức tranh lớn và bạn nên ném tất cả sơn vào đó nếu có thể?" Tôi thích ý nghĩa và sự phóng khoáng của những từ đó, nhưng tôi không nghĩ rằng lời khuyên này hiệu quả, trừ khi bạn muốn có một mớ hỗn độn. Một ý tưởng tốt hơn đó là biến cuộc sống của

bạn trở thành một kiệt tác, đòi hỏi sự suy xét thấu đáo, một ý tưởng rõ ràng, và lựa chọn khi nói đến loại sơn bạn dùng. Bạn làm điều đó bằng cách nào? Bằng cách làm những điều quan trọng mỗi ngày.

Nhà văn kiêm triết gia Henry David Thoreau viết:

Nếu ai đó thẳng tiến tự tin đi theo hướng những giấc mơ của mình và nỗ lực sống cuộc đời mà anh đã tưởng tượng ra, anh sẽ bắt gặp một thành công bất ngờ trong những khoảng thời gian thường nhật. Anh ấy sẽ vượt qua một ranh giới vô hình; những nguyên luật mới, phổ quát, và tự do hơn sẽ bắt đầu thiết lập vị thế của nó xung quanh và bên trong anh ta; và anh ta sẽ sống với quyền được ở những thứ bậc cao hơn người khác.

Tôi tin rằng thẳng tiến tự tin theo hướng những mơ ước của mình có nghĩa là làm những việc quan trọng hằng ngày. Thi thoảng mới làm những điều đúng đắn sẽ không dẫn đến phát triển nhất quán và mở rộng cuộc đời bạn. Cả hai thành phần đều cần thiết. Phát triển hằng ngày dẫn đến sự mở rộng cá nhân.

Nhà thơ Henry Wadsworth Longfellow so sánh sự phát triển của mình với sự phát triển của một cây táo. Ông nói: "mục đích của cây táo là mỗi năm phát triển thân gỗ một chút. Đó là những gì tôi định làm." Ông cũng bày tỏ suy nghĩ tương tự trong một bài thơ của mình khi viết:

Not enjoyment and not sorrow is our destined end always;

But to live that each tomorrow finds us further than today.

Tạm dịch:

Không hưởng thụ và không buồn phiền luôn là kết thúc định mệnh của chúng ta;

Nhưng hãy sống để mỗi ngày mai luôn tuyệt vời hơn hôm nay.

Nếu chúng ta làm những việc quan trọng hằng ngày, điều đó có thể đúng với chúng ta.

MỞ RỘNG KHẢ NĂNG - VÀ ẢNH HƯỞNG CỦA MÌNH

Một trong những phần thưởng lớn nhất tôi nhận được từ việc viết lách và làm diễn giả là đôi khi nhận được tin công việc của tôi đã ảnh hưởng tích cực đến ai đó. Gần đây, tôi nhận được một lá thư từ Tim Williams, một hạ sĩ quan cảnh sát làm việc cho phòng cảnh sát quận ở Colorado Springs, Colorado. Anh ấy đã viết thư cho tôi để kể về con đường phát triển có chủ đích mà anh đã chọn đi và việc anh đã mở rộng khả năng của mình như thế nào. Tim viết:

Tôi được yêu cầu phải đọc cuốn 21 nguyên tắc vàng của nghệ thuật lãnh đạo *như một phần trong kỳ thi thăng hàm của mình. Tôi đã tự nhủ rằng trước tiên tôi sẽ đọc những cuốn sách mà tôi được chỉ định đọc, sau đó đọc lại từng cuốn, và cuối cùng là đọc kỹ lại mỗi cuốn cùng với một cây bút đánh dấu để tô đậm các câu hỏi kiểm tra tiềm năng. Lần đọc đầu tiên cuốn 21 nguyên tắc không để lại trong tôi ấn tượng gì. Lần đọc lại khiến tôi cảm thấy khá hơn và đồng ý với hầu hết các nhận định trong sách. Khi đọc kỹ lại nó, tôi kết luận rằng tôi đã có được nền tảng lãnh đạo cho phần còn lại của cuộc đời tốt hơn. Trước khi làm hạ sĩ quan ở sở cảnh sát quận, tôi đã dành 25 năm trong Lực lượng Mũ nồi xanh (U.S Army Special Forces), [vì vậy] tôi đã không coi lãnh đạo là một khái niệm mới.*

Tim tiếp tục nói rằng anh vẫn đọc sách như một phần của kế hoạch phát triển bản thân. Chúng đã thay đổi suy nghĩ và hành động của anh. Kết quả là, anh đã tiếp tục được thăng tiến trong tổ chức. “Khi tôi được thăng hàm,” anh viết: “tôi cũng đã có thể thiết lập một số thay đổi trong tổ chức nhờ những gì tôi đã học được... Tôi đã có thể ảnh hưởng đến những người khác và giúp đỡ rất nhiều người.”

Tim đã có được hai thói quen nhờ những gì anh học được. Đầu tiên, anh là người chủ động tiến tới chỗ nhân viên đang ở. Tim nói: “Tôi đã dành nhiều đêm ở trong nhà tù đi từ khu này đến khu khác để thăm những nhân viên đang làm nhiệm vụ và nói chuyện với họ về bất cứ điều gì. Tôi dành thời gian lắng nghe họ kể về gia đình mình và đôi khi là cả những than phiền của họ.” Kết quả là anh bắt đầu kết nối với mọi người. Thứ hai là viết những ghi chú cá nhân về mọi người để cho họ biết rằng anh quan tâm đến họ và đánh giá cao công việc của họ. Anh cũng có chủ đích về việc ghi những điều tích cực mà nhân viên của anh làm được ngoài những ý kiến phê bình thẳng thắn vào đánh giá về họ. “Việc làm này khiến tinh thần của họ tăng cao,” Tim nói.

Tim tiếp tục chia sẻ rằng: “Vào cuối năm, tôi quyết định gửi e-mail đến tất cả những người được giao nhiệm vào ca của tôi. Tôi muốn việc đó tích cực và minh bạch với tất cả mọi người. Tôi đã tổ chức một sự kiện hằng năm và kết quả thật tuyệt vời! Việc sử dụng thời gian nghỉ ở ca của tôi giảm đáng kể. Tôi đã đính kèm phiên bản đầu tiên của ghi chú được tôi đặt tên là “Cảm ơn các bạn! Tôi biết hết”:

Ca 4,

Một năm sắp hết, tôi muốn dành một chút thời gian và suy nghĩ về những điều mà cá nhân tất cả các bạn đã làm để giúp nhiệm vụ của một người giám sát như tôi trở nên dễ dàng hơn. Do bản chất công việc đầy tính tranh đấu của chúng ta, tôi muốn tất cả các bạn biết đến những gì các bạn đã làm cho nhau. Năm nay qua đi, theo một cách nào đó, mỗi bạn đều đã đóng góp vào thành công mà tất cả chúng ta đã và đang có.

Vì vậy, vì tất cả những điều nhỏ nhặt mà các bạn có thể nghĩ là đã không được công nhận, hãy để tôi nói rằng: Cảm ơn các bạn, tôi đều biết hết.

Michael B., cảm ơn anh vì đã hoãn hai kỳ nghỉ theo kế hoạch để chúng ta có đủ người cho ca làm việc, vì dự án toán học, vì đã tham gia vào thử thách

Academy Instructor, Cảm ơn anh, tôi biết hết!

Bruce B., cảm ơn anh vì đã đến làm việc trong tình trạng đau đớn, không thể nghe thấy gì khi anh có thể nghỉ, vì đã thẳng thắn trong các bản đánh giá, vì đã đặt ra cho người khác những câu hỏi mà họ muốn, vì đã nỗ lực vượt qua khó khăn để làm việc. Cảm ơn anh, tôi biết hết!

Rosemarie P., vì đã nhắc nhở tôi những gì tôi đã quên, vì từ bỏ vị trí của bạn như là một thành viên trong kế hoạch lớn của tôi để nhường lại cho Layne D. và vì luôn chờ đợi tôi. Cảm ơn anh, tôi biết hết!

Kelly S. vì đã luôn sẵn sàng thay đổi nhiệm vụ của bạn, vì đã đến đây khi bạn có thể từ chối, để giúp chúng tôi lập kỷ lục về thay đổi lốp xe giữa đêm trong số hầu hết mọi người. Cảm ơn bạn, tôi biết hết!

John W. vì đã là phó sở trưởng đầu tiên của tôi đồng thời là chỉ huy mới của ca và biết rất rõ rằng anh sẽ nỗ lực hết sức mình, làm việc đó với nhân cách tuyệt vời của anh. Cảm ơn anh, tôi biết hết!

Với tư cách là một thượng sĩ và sĩ quan về hưu của Lực lượng Mũ nồi xanh, Tim Williams có thể nói: “Tôi đã là một nhà lãnh đạo trong hơn 25 năm. Tôi biết lãnh đạo là gì ngay cả khi cuộc sống của mọi người đang gặp nguy hiểm. Tôi đã hoàn thành xong chương trình học rồi. Tôi sẽ dựa vào kinh nghiệm của tôi và hoàn thành sự nghiệp của mình, và mọi người tốt hơn là nên làm theo những gì tôi nói!” Anh có thể làm vậy, nhưng anh đã không làm thế. Thay vào đó, anh đã cởi mở với việc phát triển. Anh quyết định tiếp tục là một người học. Và vì lý do đó, cuộc sống của anh, sự phát triển và tiềm năng của anh tiếp tục mở rộng. Anh sống theo nguyên tắc mở rộng: Phát triển luôn tăng khả năng của bạn.

Chất lượng đó hiện diện ở những người học suốt đời. Và vì lý do đó, năng lực của họ tiếp tục mở rộng. Người ta nói rằng khi Pablo Casals 95 tuổi, một phóng viên trẻ tuổi hỏi: “Ông Casals, ông đã 95 tuổi và là nghệ sĩ violon vĩ đại nhất từ trước đến giờ. Tại sao ông vẫn luyện tập sáu giờ một ngày?”

Câu trả lời của Casal đó là: “Bởi vì tôi nghĩ tôi đang tiến bộ.”

Bạn có tiềm năng để tiếp tục tiến bộ cho đến ngày bạn ra đi – nếu bạn có thái độ đúng đắn về sự phát triển. Bạn cần phải tin những gì Rabbi Samuel M. Silver đã làm. “Phép lạ vĩ đại nhất trong mọi phép lạ,” ông nói: “đó là chúng ta không cần phải là ngày mai của chúng ta hôm nay, nhưng chúng ta có thể cải thiện bản thân nếu chúng ta tận dụng những tiềm năng mà Chúa đã ươm vào trong mỗi chúng ta.”

“Phép lạ vĩ đại nhất trong mọi phép lạ,” ông nói: “đó là chúng ta không cần phải là ngày mai của chúng ta hôm nay, nhưng chúng ta có thể cải thiện bản thân nếu chúng ta tận dụng những tiềm năng mà Chúa đã ươm mầm trong mỗi chúng ta.”

– Samuel M. Silver

ÁP DỤNG NGUYÊN TẮC MỞ RỘNG VÀO CUỘC SỐNG

1. Bạn đã thực hiện sự chuyển đổi tinh thần từ “Tôi không thể! Hay tôi có thể không?” sang “Tôi có thể làm bằng cách nào?” Hãy tự kiểm tra. Làm một bài tập ước mơ. Sau đó tự hỏi mình:

� Nếu tôi biết tôi không thể thất bại, tôi sẽ cố gắng thế nào? Nếu tôi không có hạn chế, tôi sẽ làm gì?

� Nếu tài chính không phải là một vấn đề, tôi sẽ làm gì với cuộc đời mình?

Dành thời gian và viết câu trả lời cho những câu hỏi đó.

Bây giờ, hãy xem câu trả lời của bạn. Phản ứng của bạn với chúng là gì? Bạn có nhìn chúng và nghĩ rằng, Điều đó thật xa vời? Điều này không thể. Thật kỳ cục! Hay bạn nhìn chúng và nghĩ, Tôi có thể làm điều đó bằng cách nào? Tôi phải làm gì để điều này xảy ra? Tôi phải đánh đổi điều gì để thực

hiện sự chuyển đổi này? Nếu là kiểu người thứ hai, bạn đã sẵn sàng về tinh thần để mở rộng năng lực của bạn. Nếu là người đầu tiên, bạn vẫn phải nỗ lực. Dành chút thời gian để tìm ra điều gì đang ngăn cản bạn khỏi niềm tin rằng bạn có thể thực hiện những thay đổi cần thiết để mở rộng cuộc sống của mình.

Tự kiểm tra mức độ hiệu quả của mình để chắc chắn bạn đang nghĩ Điều gì hiệu quả? thay vì làm nhiều việc hơn.

---

2. Tự kiểm tra mức độ hiệu quả của mình để chắc chắn bạn đang nghĩ Điều gì hiệu quả? thay vì làm nhiều việc hơn. Hãy lật lại lịch và danh sách việc cần làm từ bốn tuần trước. (Nhân tiện, nếu bạn chưa sử dụng một số loại hệ thống để lên kế hoạch cho ngày của bạn, đó là bước đầu tiên bạn cần thực hiện). Hãy cố gắng định lượng lượng thời gian bạn dành cho mỗi hành động và hoạt động trong bốn tuần đó. Sau đó suy nghĩ về lượng thời gian bạn tin rằng mỗi hoạt động cần có, và tự đánh giá mức độ hiệu quả từ A+ đến F. Bây giờ hãy phân loại tất cả các hoạt động thành các loại.

Bạn thấy các hình mẫu ở đâu? Điều gì đang hiệu quả? Điều gì không? Bạn đang làm quá nhiều việc gì, bởi vì bạn không đủ hiệu quả hoặc bởi vì hoạt động không đủ thành công? Bạn cần thay đổi những gì? Sử dụng tiêu chí được yêu cầu, thành quả hoặc phần thưởng để giúp bạn xác định những gì cần phải thay đổi.

3. Bạn có một kế hoạch và hệ thống để đảm bảo bạn đang làm việc quan trọng hằng ngày? Trước tiên, hãy xác định những gì cần thiết đối với bạn hằng ngày. Trong cuốn sách Today Matters (tạm dịch : Hôm nay rất quan trọng), tôi viết về hàng chục công việc hằng ngày của tôi. Tôi liệt kê ra đây để bạn có thể tham khảo:

Chọn và thể hiện những thái độ đúng đắn.

Xác định và hành động dựa theo các ưu tiên quan trọng.

Biết và làm theo hướng dẫn lành mạnh.

Giao tiếp và chăm sóc gia đình tôi.

Thực hành và phát triển tư duy tích cực.

Đưa ra và duy trì các cam kết đúng đắn.

Kiếm được và quản lý tài chính hợp lý.

Làm sâu sắc hơn và sống theo đức tin của tôi.

Bắt đầu và đầu tư vào các mối quan hệ vững chắc.

Lập kế hoạch và làm gương về sự quảng đại.

Nắm lấy và thực hành các giá trị tốt đẹp.

Tìm kiếm và trải nghiệm những tiến bộ.

Một khi bạn đã tạo ra danh sách riêng của mình, hãy tìm hiểu xem bạn sẽ làm gì để đi theo những ưu tiên đó hằng ngày để luôn đi đúng hướng và tiếp tục mở rộng tiềm năng của mình.

CHÚ THÍCH

[1]. Robert J. Kriegel và Louis Patler, If It Ain’t Broke...Break It! (tạm dịch: Nếu nó không hỏng… hãy phá hỏng nó!) (New York: Warner Books, 1991), 44.

[2]. Price Pritchett, You²: A High-Velocity Formula for Multiplying Your Personal Effectiveness in Quantum Leaps (tạm dịch: You²: Một công thức tuyệt vời giúp gấp bội hiệu suất của bạn) (Dallas: Pritchett, 2007), 16.

[3]. Như trên, 26.

[4]. Kevin Hall, Aspire, 114-115.

Chương 15
NGUYÊN TẮC ĐÓNG GÓP

Phát triển bản thân giúp bạn phát triển người khác

Nếu bạn không đang làm gì đó với cuộc đời mình, thì cuộc đời bạn dài bao nhiêu cũng chẳng hề quan trọng!

Tôi bắt đầu cuộc hành trình phát triển sau cuộc trò chuyện giữa tôi với Curt Kampmeier cách đây 40 năm, tôi không biết nó sẽ đưa tôi đến đâu. Ban đầu tôi chỉ biết rằng tôi cần phải phát triển và rằng tôi có chủ đích về nó.

Tôi phải thú nhận rằng ngay từ đầu, động lực của tôi về phát triển cá nhân rất ích kỷ. Tôi muốn phát triển để có thể thành công. Có những mục tiêu và cột mốc mà tôi muốn đạt được. Nhưng trên hành trình, tôi đã phát hiện ra một điều thay đổi cuộc sống. Sự tiến bộ của tôi về phát triển cá nhân cũng mở ra cánh cửa cho những người khác. Nó đã giúp tôi có thể đóng góp cho họ. Nó dẫn chúng tôi không chỉ đến với thành công, mà cả đến với ý nghĩa cuộc sống. Ngoài những gì tôi nhận được, tôi cũng có thể cho đi trong quá trình phát triển bản thân. Sự tự tin mà tôi có được đã mang lại cho tôi sự tín nhiệm và khiến tôi tin rằng tôi có thể bắt đầu phát triển những người khác. Và trong quá trình đó, tôi tìm thấy niềm vui và phần thưởng lớn nhất của cuộc đời.

Tôi hy vọng rằng chương cuối cùng này sẽ truyền cảm hứng để bạn có thể giúp những người khác trở thành người họ có thể trở thành. Bạn không thể cho đi những gì bạn không có. Nhưng nếu bạn đã nỗ lực để học hoặc kiếm được một cái gì đó, bạn có khả năng truyền nó cho người khác. Nếu bạn sống theo Nguyên tắc Đóng góp, bạn sẽ có rất nhiều để cho đi bởi tự phát triển bản thân cho phép bạn phát triển người khác.

CẢM HỨNG BAN ĐẦU

Bổ sung giá trị cho người khác là một ưu tiên trong cuộc sống của tôi. Mong muốn này xuất hiện trong cuộc đời tôi từ thuở thiếu niên khi tôi đọc về Benjamin Franklin, người từng viết: “Tôi muốn được nhắc đến như là ‘ông ấy đã sống một cuộc đời hữu ích’ hơn là ‘ông ta đã chết trong nhung lụa’.” Hơn cả lời nói, đó là cách mà Franklin đã sống. Ví dụ, khi ông phát triển những gì được biết đến như là bếp Franklin, ông có thể xin cấp bằng sáng chế cho nó và kiếm được một khoản tiền từ đó. Thay vào đó, ông quyết định chia sẻ sáng chế với cả thế giới.

“Tôi muốn được nhắc đến như là ‘ông ấy đã sống một cuộc đời hữu ích’ hơn là ‘ông ta đã chết trong nhung lụa’.”

– Benjamin Franklin

Theo Tiến sĩ John C. Van Horne của Library Company of Philadelphia: “Hoạt động từ thiện của Franklin là những gì mà tôi gọi là bản chất tập thể. Ý thức của ông về lòng từ bi đã giúp đỡ đồng loại của mình, góp phần làm đẹp xã hội. Trên thực tế, theo một nghĩa nào đó, hoạt động từ thiện của Franklin, ý thức của ông về lòng từ bi, là tôn giáo của ông. Làm việc tốt cho mọi người, theo ý hiểu của ông, là một điều rất thiêng liêng.”

Franklin đã không nhìn thế giới dựa trên số tiền ông có thể kiếm được từ nó. Ông đã nhìn nhận nó thông qua số người mà ông có thể giúp đỡ. Ông đã giúp phát triển các khái niệm về thư viện cho mượn và các sở cứu hỏa địa phương. Thậm chí công việc của ông như là một thợ in cũng phản ánh mong muốn của ông về việc chia sẻ ý tưởng, không tích trữ chúng.

Từ thời niên thiếu, tôi đã biết được một điều rằng, mỗi ngày Franklin đã tự hỏi mình vào buổi sáng rằng: “Tôi sẽ làm gì trong ngày hôm nay?” Và vào buổi tối: “Hôm nay tôi đã làm tốt như thế nào?” Điều đó đã truyền cảm hứng cho tôi. Nó đã giúp tôi nhận ra rằng tôi có thể trở nên có chủ đích hơn về

khả năng của tôi trong việc giúp đỡ người khác và giữ cho bản thân chịu trách nhiệm về điều đó hằng ngày. Khi trưởng thành hơn, điều đó đã thay đổi từ chỉ một ý tưởng đơn thuần sang mong muốn lớn nhất của tôi.

Mỗi ngày Franklin đã tự hỏi mình vào buổi sáng rằng: "Tôi sẽ làm gì trong ngày hôm nay?" Và vào buổi tối: "Hôm nay tôi đã làm tốt như thế nào?"

Điều này đã trở nên rõ ràng với tôi khi tôi bị đột quỵ vào năm 1998. Trong thời gian nằm trên giường bệnh, không biết liệu tôi có sống sót không, tôi không sợ chết. Tôi đã có hai suy nghĩ: Đầu tiên đó là tôi muốn đảm bảo rằng những người thân thiết nhất biết tôi yêu họ nhiều như thế nào. Nhưng điều thứ hai đó là tôi vẫn còn có rất nhiều việc muốn làm. Vẫn còn những đóng góp tôi muốn tạo ra. 51 tuổi là còn quá trẻ để chết. Sau đó tôi biết được rằng David Rae của tổ chức Young Presidents nói rằng hầu hết CEO ít sợ chết hơn là sợ không thể đóng góp cho thế giới của họ, vì vậy cảm giác của tôi rõ ràng là bình thường.

CEO ít sợ chết hơn là sợ không thể đóng góp cho thế giới của họ, vì vậy cảm giác của tôi rõ ràng là bình thường.

LÀM GƯƠNG

Mong muốn của tôi về việc giúp đỡ người khác không chỉ xuất phát từ việc đọc về những nhà lãnh đạo tuyệt vời, chẳng hạn như Benjamin Franklin. Tôi cũng được truyền cảm hứng nhờ sự làm gương của cha mẹ tôi. Trong nhiều năm tôi đã thấy mẹ tôi, một thủ thư lâu năm, trở thành nguồn khích lệ chính và người bạn tâm tình của nhiều bạn gái ở trường đại học nơi cha tôi từng làm chủ tịch. Bà đã tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của rất nhiều người.

Tôi cũng thấy điều đó từ cha tôi. Tôi thấy ông phục vụ các giáo dân trong giáo hội khi ông là mục sư tại địa phương. Rồi tôi thấy ông phục vụ và làm

tăng thêm giá trị cho các mục sư khi ông là người quản nhiệm giáo hạt. Và ông liên tục gia tăng giá trị cho sinh viên và giảng viên khi ông quản lý trường đại học. Và cha vẫn đang giúp đỡ những người khác. Một vài năm trước đây, cha đã sẵn sàng để chuyển sang một trung tâm dưỡng lão mới, và ông để tôi biết rằng ông muốn là người đầu tiên chuyển đến khi nó mở cửa. "Điều đó rất quan trọng, con trai. Cha cần là người đầu tiên," ông nhấn mạnh.

Bây giờ, đặc điểm của gia đình Maxwell đó là muốn giành chiến thắng ở bất cứ điều gì và tất cả mọi thứ, nhưng tôi ngờ rằng cha có mục đích gì đó. "Tại sao cha muốn đến đó đầu tiên?" tôi hỏi. "Con thấy đấy," ông trả lời: "sẽ có rất nhiều người già chuyển đến cơ sở đó" – Lúc đó cha đã gần 90 tuổi! – "và nó sẽ lạ lẫm với họ. Họ sẽ sợ hãi. Cha muốn đến trước để có thể chào đón họ khi họ đến, giới thiệu bản thân, cho họ xem xung quanh và để họ biết rằng mọi thứ sẽ ổn thôi."

Khi già đi, tôi muốn trở thành người như cha.

HÃY LÀ SÔNG, CHỨ KHÔNG PHẢI LÀ HỒ

Bạn làm tăng cơ hội giúp đỡ người khác và đóng góp đáng kể trong cuộc đời của bạn bằng cách nào? Coi bản thân như một con sông thay vì một hồ chứa. Hầu hết mọi người coi việc phát triển cá nhân là một phần cuộc sống làm điều đó để tăng giá trị cho chính họ. Họ giống như các hồ chứa, liên tục nhận nước nhưng chỉ làm đầy mỗi bản thân. Ngược lại, dòng sông luôn chảy. Dù nhận được nước gì, nó cũng cho đi. Đó là cách chúng ta nên làm khi chúng ta học hỏi và phát triển. Điều đó đòi hỏi một tư duy phong phú – niềm tin rằng chúng ta sẽ tiếp tục nhận được. Nhưng còn gắn bó với việc phát triển cá nhân càng lâu, thì bạn sẽ không bao giờ trải nghiệm sự khan hiếm và sẽ luôn có nhiều thứ để cho.

Gần đây Margaret và tôi đã nghe Gordon MacDonald nói chuyện. Ông thách thức chúng tôi tìm ra ai đó có thể khuyến khích chúng tôi và sau đó trở

thành nguồn khích lệ cho người khác. Ông đã hỏi những câu hỏi sau:

Ai cố vấn cho bạn và cung cấp cho bạn những hiểu biết căn bản?

Ai cố vấn cho bạn để truyền cho bạn cảm hứng trở thành một người tốt hơn?

Ai thách thức bạn suy nghĩ?

Ai cổ vũ giấc mơ của bạn?

Ai quan tâm đủ để khiển trách bạn?

Ai thương xót khi bạn thất bại?

Ai chia sẻ với bạn những khoảnh khắc áp lực mà không cần bạn phải đề nghị?

Ai mang niềm vui và tiếng cười vào cuộc sống của bạn?

Ai mang lại cho bạn tầm nhìn khi bạn mất tinh thần?

Ai truyền cảm hứng cho bạn để bạn đi theo con đường của Chúa?

Ai yêu thương bạn vô điều kiện?

Những câu hỏi này là cách tuyệt vời giúp bạn xác định ai đó có thể khuyến khích bạn để bạn trở thành người tốt nhất có thể. Nhưng chúng ta cũng nên đặt mình vào vị trí của họ để nghĩ về vai trò tương tự của mình với những người khác. Bạn sẽ cố vấn cho ai? Bạn có chia sẻ trong khoảnh khắc áp lực mà không cần người đó đề nghị giúp đỡ? Như cựu Tổng thống Jimmy Carter từng nói: “Tôi có một cuộc đời và một cơ hội để làm nó có ý nghĩa với điều gì đó… Đức tin của tôi cho rằng tôi có thể làm bất cứ điều gì tôi có thể, ở bất cứ nơi nào tôi có thể, bất cứ khi nào tôi có thể, miễn là tôi phải cố gắng tạo ra sự khác biệt.”

"Tôi có một cuộc đời và một cơ hội để làm nó có ý nghĩa với điều gì đó… Đức tin của tôi cho rằng tôi có thể làm bất cứ điều gì tôi có thể, ở bất cứ nơi nào tôi có thể, bất cứ khi nào tôi có thể, miễn là tôi phải cố gắng tạo ra sự khác biệt."

− Jimmy Carter

ĐƯA RA NHỮNG LỰA CHỌN ĐÓNG GÓP ĐÚNG ĐẮN

Cho đi thời gian, chuyên môn và nguồn lực của bạn mà không mong đợi được đền đáp bất cứ điều gì là một hành động hào phóng khiến thế giới trở thành một nơi tốt hơn. Chúng ta cần nhiều người cho đi hơn. Tôi không thể giải thích tại sao điều đó lại hiệu quả, nhưng khi bạn tập trung nhiều hơn vào nhu cầu và mong muốn của người khác, nhiều nhu cầu và mong muốn của chính bạn cũng được đáp ứng. Ngược lại, khi bạn chọn tích trữ những gì bạn có, thay vì cho đi, bạn trở thành trung tâm của vũ trụ cô đơn của riêng bạn, và bạn trở nên thiếu đa dạng. Kết quả là, bạn đẩy lùi cả con người lẫn những phước lành tiềm ẩn.

Bạn có thể trở thành một người rộng lượng hơn và cho đi nhiều hơn, dù bạn có những phẩm chất đó đi nữa. Tuy nhiên, để làm điều đó, bạn phải là một người đang phát triển. Và bạn phải có chủ đích trong nỗ lực làm tăng giá trị cho người khác. Dưới đây là một số gợi ý để giúp bạn trau dồi thái độ đóng góp:

1. Hãy biết ơn

Những người không biết ơn không phải là người biết cho đi. Họ hiếm khi nghĩ đến những người khác; Họ chỉ nghĩ về bản thân mình. Họ luôn tìm đến những người khác để xin giúp đỡ, đề nghị được hỗ trợ và phục vụ. Và bất cứ khi nào những người khác không đáp ứng các kỳ vọng đó, họ tự hỏi tại sao. Sự tự phụ của họ khiến họ không thể trở thành người gieo hạt và sự vô ơn của họ khiến họ tự hỏi tại sao họ chẳng có gì để thu hoạch!

Khi tôi còn bé, cha tôi đã giúp tôi hiểu rằng tất cả mọi người đều phụ thuộc vào người khác và nhận được sự giúp đỡ của nhau. Ông thường nói: “Khi con được sinh ra, con đã nợ mẹ chín tháng mang nặng đẻ đau!” Và sau khi tôi bắt đầu theo đuổi sự phát triển cá nhân, khái niệm về việc được những người khác giúp đỡ trong quá trình đó đã được củng cố. Vào năm 1975 khi tôi đến nghe Zig Ziglar diễn thuyết lần đầu tiên, ông nói: “Cậu có thể có được mọi thứ trong cuộc đời mà cậu muốn nếu cậu giúp đủ người có được những gì họ muốn.” Những từ đó in đậm trong tôi. Và tôi biết rõ được rằng nhiều người đã giúp – và vẫn đang giúp đỡ tôi trên hành trình ấy. Mọi tác giả đã viết những cuốn sách tôi từng đọc. Mọi nhà lãnh đạo đã dành thời gian để dạy tôi. Mọi cá nhân làm việc như một tình nguyện viên tại nhà thờ của tôi. Không ai thành công một mình.

Nhiều năm trước, tôi đã bắt gặp những câu sau giúp lột tả ý tưởng này. Tôi không biết ai đã viết chúng, nhưng tôi đã trích dẫn chúng và cố gắng sống dựa theo đó – trong suốt 40 năm:

Không có thành công nào mà không có hy sinh. Nếu chúng ta thành công mà không hy sinh, thì đó là vì ai đó trước chúng ta đã phải chịu hy sinh. Nếu bạn hy sinh và không thấy thành công, thì ai đó theo sau sẽ gặt hái được thành công từ sự hy sinh của bạn.

Tôi là người nhận nhiều thành quả mà tôi không xứng đáng và cũng không phải tôi hy sinh mà có. Ai đó đã trả giá cho chúng. Tôi rất biết ơn! Tôi thể hiện lòng biết ơn của mình bằng cách nào? Bằng cách đầu tư vào người khác và truyền dạy cho họ những điều giúp họ tiến xa hơn và đạt được những gì vượt quá những gì tôi đạt được. Khi bạn nhận về, tôi hy vọng bạn sẽ cho đi như vậy.

2. Đặt mọi người lên trước

Càng trưởng thành, tôi càng nhận ra tầm quan trọng của những người khác. Mọi thứ trên đời đều chỉ mang tính tạm thời. Con người mới quan trọng. Sự

nghiệp, sở thích và những đam mê khác sẽ chết cùng bạn. Mọi người thì không. Những gì bạn giúp người khác tạo dựng nên họ đủ cao để họ có thể trao cho người khác. Đó là một chu kỳ có thể tiếp tục rất lâu sau khi bạn ra đi.

Đối xử tốt với người khác không chỉ giúp ích cho mọi người, nó còn giúp chúng ta điều hướng cuộc sống của mình tốt hơn và đặt chúng ta vào nơi mà chúng ta có thể học hỏi từ người khác. Như George Washington Carver quan sát: “Bạn đi được bao xa trong cuộc đời tùy thuộc vào sự mềm dẻo của bạn với người trẻ, sự kính trọng của bạn dành cho người già, sự cảm thông của bạn với kẻ khốn khổ và sự khoan dung của bạn đối với kẻ yếu và kẻ mạnh. Bởi vì một ngày nào đó trong cuộc đời, bạn sẽ có thể rơi vào tình cảnh như họ.”

Nếu bạn là một nhà lãnh đạo, đặt mọi người lên trước thậm chí còn quan trọng hơn, bởi vì hành động của bạn ảnh hưởng đến rất nhiều người. Ví dụ, bạn luôn nghe được rằng trong mọi tổ chức, con người luôn là tài sản đáng giá nhất, nhưng nhiều nhà lãnh đạo không hành xử như thể đó là sự thật. Tôi nên biết: Là một nhà lãnh đạo trẻ, tôi đã sai lầm khi nghĩ rằng tầm nhìn của tôi phải ở trước nhất. Tôi tin rằng trách nhiệm quan trọng nhất của tôi là khiến mọi người kiêng nể tôi, nơi tôi đã đến, việc tôi làm, thứ tôi hỏi. Tôi nghĩ rằng mọi người có nghĩa vụ phải phục vụ tôi vì lợi ích của tầm nhìn. Vấn đề với loại thái độ đó là lằn ranh giữa việc khích lệ mọi người và thao thúng họ rất mỏng và dễ vượt qua.

Khi một nhà lãnh đạo cố gắng thu hút mọi người, câu hỏi đầu tiên họ đặt ra không phải là: “Anh đang đi đâu?” mà là “Anh có quan tâm đến tôi không?” Điều này đúng bất cứ khi nào hai người muốn làm điều gì đó cùng nhau, chứ không chỉ giữa các nhà lãnh đạo và nhân viên. Nhưng mọi người đặc biệt muốn biết rằng họ quan trọng với người lãnh đạo họ và họ có thể tin tưởng người đó.

Một khi mọi người cảm thấy an tâm rằng động cơ của bạn là đúng và rằng bạn sẽ đặt họ trước lợi ích riêng của bản thân, sau đó họ sẽ sẵn sàng trở thành đối tác với bạn trong hành trình. Đó là những gì họ mong muốn trở thành, chứ không phải là người theo sau thụ động – hoặc tệ hơn nữa, trở thành công cụ bị thao túng.

Thước đo thành công không phải là số người phục vụ bạn, mà là số người bạn phục vụ. Khi con người giữ vị trí số 1 trong cuộc sống của bạn, việc làm tăng giá trị cho họ trở nên tự nhiên. Bạn làm điều đó như là một phần của lối sống. Bạn thêm giá trị cho mọi người bởi vì bạn coi trọng họ và bạn tin rằng họ có giá trị để bạn coi trọng.

Thước đo thành công không phải là số người phục vụ bạn, mà là số người bạn phục vụ.

---

3. Đừng để mọi việc chi phối bạn

Theo bạn của tôi, Wille Wille, mọi người có thể được chia thành ba nhóm: có, không có và không phải trả giá cho những gì họ có. Thật không may, ngày càng nhiều người đang được thêm vào nhóm thứ ba mỗi ngày. Mọi người đang trở thành nô lệ của mong muốn có được. Đó là một trong những lý do Hoa Kỳ và châu Âu đang rơi vào những khủng hoảng tài chính khốc liệt như vậy. Họ tiếp tục vay mượn để bù đắp cho những thói quen chi tiêu của họ.

Tác giả Foster viết: “sở hữu mọi thứ là một nỗi ám ảnh trong văn hóa của chúng ta. Nếu chúng ta sở hữu nó, chúng ta cảm thấy nó sẽ mang lại cho chúng ta thêm niềm vui. Đó là một ảo ảnh.” Sở hữu mọi thứ không mang lại sự hài lòng thực sự. Nói chung, nếu bạn cố gắng đáp ứng các nhu cầu tinh thần hoặc cảm xúc bằng vật chất, điều đó sẽ chỉ khiến bạn thèm khát nhiều thứ hơn. Nó không mang lại sự thỏa mãn. Tuy nhiên, nếu bạn đáp ứng

những nhu cầu đó một cách hợp lý, thì bạn có thể hài lòng với việc có hoặc không có nhiều của cải.

Không ai nên trở thành nô lệ cho công cụ của mình. Không ai nên muốn nhiều thứ hơn chỉ vì muốn sở hữu nhiều hơn trong công việc của mình. Có một câu chuyện trong Kinh thánh về một người đàn ông để mọi thứ kiểm soát suy nghĩ và cuộc sống của mình. Sự ích kỷ của anh ta khiến anh ta không nhìn ra bức tranh lớn. Anh ta chỉ tập trung vào tích lũy của cải và cảm thấy điều này sẽ diễn ra mãi mãi. Tuy nhiên, cuộc đời của anh ta ngắn ngủi và anh ta không thể đầu tư vào cuộc sống của người khác. Tác giả John Ortberg viết về anh ta:

Anh đã cống hiến cả cuộc đời mình cho những điều sai trái. Nếu bạn phải lập một danh sách các ưu tiên của anh ta, thì nó có thể sẽ giống như thế này:

Những gì quan trọng nhất

1. Thu hoạch những vụ mùa bội thu

2. Xây dựng chuồng trại lớn

3. Đảm bảo tài chính

4. Ăn

5. Uống rượu

6. Vui vẻ

7. Nhớ không chết

Và tất nhiên, mục cuối cùng là một trong những mục tiêu thực sự khó khăn. Sớm hay muộn chúng ta sẽ phải trở về với Đất mẹ. Và những thứ bạn tích trữ liệu sẽ thuộc về ai?[1]

Vào năm 1889, nhà tư bản công nghiệp triệu phú Andrew Carnegie đã viết một bài luận mang tên "Gospel of Wealth" (tạm dịch: Phúc âm của sự giàu có). Trong đó, ông nói rằng cuộc sống của một người giàu có nên có hai giai đoạn: thời gian tích lũy của cải và thời gian phân phát chúng. Cách duy nhất để duy trì thái độ hào phóng là tạo cho mình thói quen cho đi: thời gian, sự chú ý, tiền bạc và các nguồn lực của bạn. Richard Foster khuyên: "Chỉ cần hành động cho đi tiền bạc, hay đồ quý giá nào khác, cũng đã tạo nên điều gì đó trong chúng ta. Nó tiêu diệt lòng tham lam trong bạn."

"Chỉ cần hành động cho đi tiền bạc, hay đồ quý giá nào khác, cũng đã tạo nên điều gì đó trong chúng ta. Nó tiêu diệt lòng tham lam trong bạn."

– Richard Foster

Nếu bạn muốn làm chủ trái tim mình, đừng cho phép những gì bạn sở hữu làm chủ bạn. Câu hỏi đặt ra là: "Bạn sở hữu công cụ của mình hay để chúng sở hữu bạn?" Những người đóng góp sử dụng công cụ của mình để biến thế giới này trở thành một nơi tốt đẹp hơn. Và họ làm điều này bất kể họ có nhiều hay ít.

4. Đừng để người khác sở hữu bạn

Khi Margaret và tôi mới kết hôn và tôi bắt đầu sự nghiệp, chúng tôi có rất ít nguồn lực. Về cơ bản, chúng tôi phải sống chật vật. Trong thời gian đó, chúng tôi đã trở thành bạn bè với một cặp vợ chồng giàu có. Mỗi tối thứ Sáu, Jack và Helen sẽ đưa chúng tôi đến một nhà hàng sang trọng và mời chúng tôi ăn tối. Đó là điểm nhấn trong tuần của tôi, bởi Margaret và tôi không bao giờ có đủ tiền để ăn ở đó. Trong khoảng thời gian hai năm, chúng tôi nhận được rất nhiều lợi ích tuyệt vời từ tình bạn này, và chúng tôi rất biết ơn.

Sau ba năm ở vị trí đó, tôi đã nhận được đề nghị trở thành lãnh đạo của một nhà thờ lớn hơn. Đó là một cơ hội lớn với cơ hội thăng tiến và tiềm năng tuyệt vời. Khi tôi thông báo rằng tôi sẽ rời đi để đón nhận cơ hội đó, Jack không hài lòng. Tôi sẽ không bao giờ quên lời nói của anh ấy: “John, làm sao anh có thể ra đi sau chừng đó điều mà tôi đã làm cho anh?” Đó là lúc tôi nhận ra Jack đã bắt đầu dần dần sở hữu tôi. Anh ấy đang ở thế thắng mà tôi thì không biết điều đó!

Đó là một cú đánh thức tỉnh. Đó là ngày tôi đã đưa ra lựa chọn. Tôi sẽ luôn cố gắng để cho đi nhiều hơn là nhận về trong các mối quan hệ. Và tôi sẽ không bao giờ giữ phần kiểm soát. Từ ngày đó trở đi, tôi không bao giờ để một nhà lãnh đạo nào của tôi nhận hóa đơn tại một nhà hàng. Tôi sẽ ở bên cho đi bất cứ khi nào có thể. Rõ ràng tôi vẫn nhận được từ những người khác. Tôi đã giải thích điều đó. Tôi được ban phước về việc nhận được quá nhiều thứ mà người khác làm cho tôi. Nhưng tôi không muốn việc cho đi kiểm soát cuộc sống của mình. Thật khó để cho đi khi người khác sở hữu bạn. Tôi muốn có thể đánh giá mọi người mà không bị ràng buộc bởi điều gì. Một cuộc sống cho đi nên giải phóng cho bản thân và cho cả những người bạn giúp đỡ.

“Tôi định nghĩa thành công của mình dựa trên những hạt giống tôi gieo xuống, chứ không phải những vụ mùa tôi gặt hái được”.

– Robert Louis Stevenson

---

5. Xác định thành công là gieo hạt chứ không phải gặt hái

Tiểu thuyết gia Robert Louis Stevenson nói: “Tôi định nghĩa thành công của mình dựa trên những hạt giống tôi gieo xuống, chứ không phải những vụ mùa tôi gặt hái được.” Đó là cách chúng ta nên đánh giá không chỉ thành công trong ngành mà cả cuộc đời chúng ta. Không may là hầu hết mọi người

gieo rất ít hạt nhưng lại hy vọng sẽ có một vụ mùa bội thu. Trọng tâm của họ là vào ngày thu hoạch.

Tại sao vậy? Rõ ràng là có vấn đề về sự ích kỷ tự nhiên. Nhưng tôi nghĩ có nhiều hơn thế. Bạn tôi Nabi Saleh, người sở hữu Gloria Jean's Coffee, đã từng nói với tôi: "Sau khi gieo, có một khoảng thời gian có vẻ như chẳng có gì xảy ra. Mọi sự phát triển đều diễn ra bên dưới bề mặt." Mọi người thường không nhận ra điều đó, cũng không dự đoán được nó và lên kế hoạch cho nó. Họ trở nên thiếu kiên nhẫn. Và họ bỏ cuộc.

"Sau khi gieo, có một khoảng thời gian có vẻ như chẳng có gì xảy ra. Mọi sự phát triển đều diễn ra bên dưới bề mặt."

– Nabi Saleh

Trong cuốn sách Halftime (tạm dịch: Giờ giải lao) của mình, Bob Buford đã viết về một giám đốc điều hành đang tìm kiếm lời khuyên về cách sống. Buford viết:

Một người bạn của tôi từng là chủ tịch của một công ty xuất bản lớn đã từng tìm kiếm một thiền sư nổi tiếng thế giới. Sau khi kể về doanh nghiệp lớn của cuộc đời mình với vị thiền sư mà gợi nên ở ngài nhiều phản ứng, ông ta quyết định im lặng trong giây lát. Thiền sư bắt đầu rót trà vào một cái chén cho đến khi nước chảy tràn hết ra thảm cỏ chảy về phía bạn của tôi. Lúc đó, người bạn của tôi hỏi thiền sư đang làm gì vậy. Thiền sư trả lời: Cuộc sống của anh giống như một tách trà, chảy tràn. Không có chỗ cho bất cứ điều gì mới. Anh cần đổ bớt đi, chứ không phải thêm vào.[2]

Nếu bạn gieo hạt chỉ để nhanh chóng thu hoạch trong cuộc sống, sau đó bạn sẽ thường không hài lòng với kết quả và không thể tiếp tục cho đi và vừa sống vừa chờ đợi. Mặt khác, nếu bạn gieo nhiều hạt và gieo liên tục, bạn có thể chắc chắn rằng bạn sẽ có một vụ bội thu vào đúng mùa. Những người thành công biết điều này và tập trung vào việc gieo hạt, biết rằng họ sẽ gặt

hái được thành quả. Quá trình này là tự động. Nếu bạn sống với chủ đích về việc tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của người khác, cuộc sống của bạn sẽ đủ đầy.

Tôi thích cách George Washington Carver diễn giải ý tưởng này. Ông nói: “Không một cá nhân nào có quyền bước vào thế giới và bước ra ngoài mà không để lại những lý do rõ rệt và chính đáng cho việc đã đi qua nó.” Đó là điều chúng ta luôn phải ghi nhớ.

“Không một cá nhân nào có quyền bước vào thế giới và bước ra ngoài mà không để lại những lý do rõ rệt và chính đáng cho việc đã đi qua nó.”

– George Washington Carver

---

6. Tập trung vào sự tự phát triển bản thân chứ không phải sự tự mãn

Một trong những điều quan trọng hơn mà cố vấn của tôi, chuyên gia tư vấn Fred Smith, đã dạy tôi đó là không bao giờ tập trung vào sự tự mãn trong cuộc đời mình. Ông nói:

Người tự mãn nghĩ về cách cái gì đó phục vụ mình.

Người tự phát triển nghĩ về cách một cái gì đó giúp họ phục vụ người khác.

Với sự tự mãn, cảm thấy tốt là sản phẩm.

Với sự tự phát triển, cảm giác tốt là sản phẩm phụ.

Sự khác biệt chính là gì? Động cơ. Tự mãn nghĩa là làm những gì tôi thích nhất và sẽ nhận được nhiều khen ngợi nhất vì đã làm việc đó, trong khi tự phát triển có nghĩa là làm những gì tôi có tài và phù hợp để làm nhất, việc đó trở thành trách nhiệm của tôi.

Theo đuổi sự tự mãn giống như theo đuổi hạnh phúc. Đó là một cảm xúc không thể duy trì. Nó phụ thuộc quá nhiều vào hoàn cảnh. Nó phụ thuộc vào tâm trạng của một người. Ngược lại, bạn có thể phát triển bản thân dù bạn cảm thấy thế nào, hoàn cảnh của bạn ra sao, tình hình tài chính của bạn hoặc những người xung quanh bạn thế nào đi nữa.

7. Tiếp tục phát triển để tiếp tục cho đi

Bất cứ khi nào mọi người ngừng học tập và phát triển một cách có chủ động, đồng hồ bắt đầu quay ngược về thời điểm mà họ không còn gì để cho đi. Nếu bạn muốn tiếp tục cho đi, bạn phải tiếp tục phát triển.

Nếu bạn muốn tiếp tục cho đi, bạn phải tiếp tục phát triển.

Đôi khi người ta ngừng học vì họ trở nên tự mãn. Họ tin rằng họ đã phát triển đủ, hoặc họ chỉ muốn tận dụng tối đa những gì họ đã có về kỹ năng và kiến thức. Nhưng khi điều đó xảy ra, họ bắt đầu bình ổn rồi tụt dốc. Họ đánh mất tinh thần sáng tạo của mình. Họ bắt đầu suy nghĩ về hiệu quả thay vì đột phá. Họ cắt giảm chi phí thay vì đầu tư vào phát triển. Tầm nhìn của họ trở nên hạn hẹp. Và thay vì chơi để giành chiến thắng, họ bắt đầu chơi không để không thua.

Điều thứ hai xảy ra đối với những người ngừng cố gắng để phát triển tích cực đó là họ bị mất đi đam mê. Tất cả chúng ta đều thích làm những gì chúng ta giỏi, nhưng giỏi một việc gì đó đòi hỏi chúng ta phải trui rèn kỹ năng của mình. Kỹ năng hạn chế dẫn đến bớt nhiệt tình và cuối cùng là bất mãn. Nếu chúng ta đạt đến giai đoạn này, chúng ta sẽ bắt đầu nhìn lại phía sau mình, bởi vì đó là thời điểm vàng son nhất của chúng ta. Chúng ta nghĩ về những ngày tươi đẹp, vinh quang đã qua. Tại thời điểm đó, chúng ta chỉ cách sự lỗi thời vài bước chân. Không ai muốn học hỏi từ một điều "đã từng". Chúng ta có thể đóng góp được gì nếu chúng ta tới điểm này? Tôi

muốn cho đi tất cả những gì tôi có. Để làm điều đó tôi phải tiếp tục phát triển cho đến khi tôi không thể phát triển nữa.

MỘT NGƯỜI ĐÓNG GÓP HUYỀN THOẠI

Vào tháng 12 năm 2009, một giáo viên, nhà văn và cố vấn huyền thoại về phát triển cá nhân đã qua đời. Tên ông là Jim Rohn. Khi còn bé, Rohn lớn lên trên một nông trại ở Idaho. Sau khi tốt nghiệp trung học, anh học đại học nhưng chỉ ở đó một năm. Rohn nói: “Một năm học đại học, và tôi nghĩ tôi đã được giáo dục đầy đủ.” Rohn trở thành một nhân viên chứng khoán tại Sears, nhưng anh chỉ kiếm được đủ tiền để sống. Năm 25 tuổi, anh bắt đầu nản chí. Anh hy vọng sẽ tìm được một con đường tốt hơn.

Một người bạn của Rohn đã mời anh tham dự một buổi hội thảo do J. Earl Shoaff trình bày, đây là một diễn giả kiêm nhân viên bán hàng. Thông điệp chính: Nỗ lực hơn nữa vào bản thân hơn là vào công việc; thu nhập của bạn liên quan trực tiếp đến triết lý của bạn chứ không phải nền kinh tế; để mọi thứ thay đổi, bạn phải thay đổi.[3]

Shoaff cố vấn cho Rohn trong năm năm, khuyến khích anh phát triển bản thân và theo đuổi giấc mơ của mình để tạo ra một cuộc sống tốt hơn cho bản thân và gia đình. Đến năm 31 tuổi, Rohn là một triệu phú.

Rohn có thể đã có một câu chuyện thành công mà rất ít người biết đến, nhưng rồi cuộc đời của anh đã rẽ sang một hướng khác đầy bất ngờ. Một người bạn đã mời anh đến chia sẻ về những thành công của mình tại cuộc gặp mặt của Câu lạc bộ Rotary. Rohn chấp nhận và đưa ra thông điệp mà anh gọi là “Từ chàng nông dân ở trang trại tại Idaho đến Beverly Hills”. Đó là một cú hit. Những người khác bắt đầu mời anh đến nói chuyện. Ban đầu anh nói chuyện ở các tổ chức dịch vụ, trường cấp ba và cao đẳng. Nhưng anh sớm nhận ra rằng mọi người đang thèm muốn những gì anh muốn chỉ dạy. Năm 1963, anh thành lập một tổ chức sự kiện.[4]

Trong suốt sự nghiệp phát triển con người kéo dài hơn bốn thập niên, Rohn đã viết hơn hai chục cuốn sách, đã nói chuyện ở hơn 6.000 sự kiện, và phát triển khoảng năm triệu người. Và trong thời gian đó, anh không bao giờ ngừng học hỏi và phát triển. Anh cho rằng: "Món quà lớn nhất bạn có thể tặng cho ai đó là sự phát triển cá nhân của bạn. Tôi thường nói 'nếu anh chăm sóc tôi, tôi sẽ chăm sóc lại anh.' Bây giờ tôi nói, 'Tôi sẽ chăm sóc bản thân vì anh nếu anh chăm sóc bản thân vì tôi.'"

"Món quà lớn nhất mà bạn có thể tặng cho ai đó chính là sự phát triển cá nhân của bạn."

– Jim Rohn

Một trong những thước đo lớn nhất về ảnh hưởng của Rohn là số lượng các tác giả có tiếng và các nhà phát triển con người coi anh là một cố vấn. Tại một buổi tiệc vinh danh anh được tổ chức tại Anaheim, California vào ngày 6 tháng Hai năm 2010, những vị khách mời đã tôn vinh anh bao gồm những diễn giả và cố vấn nổi tiếng như: Anthony Robbins, Les Brown, Brian Tracy, Chris Widener, Denis Waitley và Darren Hardy.[5]

Rohn có thể giúp rất nhiều người phát triển bằng cách nào? Và anh đã giúp đỡ rất nhiều người tự mình trở thành các giáo viên và cố vấn nổi tiếng ra sao? Bằng cách liên tục phát triển bản thân. Anh ấy hiểu rằng phát triển bản thân cho phép bạn phát triển người khác. Anh sống dựa theo Nguyên tắc Đóng góp.

George Bernard Shaw, nhà văn đã đoạt giải Nobel văn chương năm 1925, hiểu rằng việc sử dụng tốt nhất cuộc sống của một người đó là phục vụ người khác. Ông nói:

Đây là niềm vui đích thực của cuộc sống, được sử dụng cho một mục đích được công nhận bởi chính mình như một người phi thường; là một động lực của tự nhiên thay vì một cơ thể đầy những phiền não ích kỷ và phàn nàn

rằng thế giới sẽ không nỗ lực để làm cho bạn hạnh phúc. Tôi nghĩ rằng cuộc sống của tôi thuộc về toàn thể cộng đồng, và miễn là tôi sống, thì đặc ân của tôi là cống hiến bất cứ điều gì tôi có thể. Tôi muốn được sử dụng triệt để đến khi nằm xuống, vì tôi càng làm việc chăm chỉ, tôi càng sống có ý nghĩa. Tôi vui mừng tận hưởng cuộc sống. Cuộc sống với tôi không phải là một ngọn nến mong manh. Nó là một ngọn đuốc sáng mà tôi nắm giữ trong chốc lát và làm cho nó cháy sáng rực rỡ trước khi trao nó lại cho các thế hệ tương lai.[6]

Nếu bạn muốn cuộc sống của mình cháy sáng trước khi truyền lại nó cho người khác và các thế hệ tương lai, hãy tiếp tục phát triển.

ÁP DỤNG NGUYÊN TẮC ĐÓNG GÓP VÀO CUỘC SỐNG

1. Mong muốn cơ bản của bạn trong cuộc sống là gì: Là sự tự mãn hay tự phát triển? Những nỗ lực của bạn được thiết kế để khiến bạn cảm thấy tốt? Hay cảm thấy tốt nhất? Mục tiêu của bạn là thành công? Hay để đạt được ý nghĩa? Bạn đang cố gắng đạt được thành quả để có thể cảm thấy hạnh phúc? Hay bạn đang cố gắng đặt mình vào một vị trí có thể giúp đỡ những người khác giành chiến thắng?

Những khác biệt này có thể rất nhỏ nhưng lại thực sự tạo ra sự khác biệt. Cố gắng để cảm thấy thỏa mãn là một sự bồn chồn không dứt bởi bạn sẽ không bao giờ hài lòng tuyệt đối với sự tiến bộ của bạn. Cố gắng phát triển bản thân là một cuộc hành trình không hồi kết và sẽ luôn truyền cảm hứng cho bạn, bởi vì mọi tiến bộ đều là một chiến thắng; thế nhưng sẽ luôn có những thách thức mới để kích thích và truyền cảm hứng cho bạn.

2. Hãy chắc chắn rằng không ai sở hữu bạn. Lập ra danh sách những người quan trọng trong cuộc sống của bạn. Bây giờ hãy suy nghĩ về mỗi mối quan hệ và xác định xem bạn là người cho đi hay nhận về chủ yếu hay ở mức trung bình.

Nếu bạn chủ yếu là người nhận về, thì bạn cần điều chỉnh để đối phương không có quyền kiểm soát bạn. Bạn làm điều đó bằng cách nào? Bằng cách nỗ lực để cho đi trong cuộc sống mà không màng nhận lại. Bạn có thể làm điều này không chỉ với gia đình và bạn bè của bạn, mà ngay cả với cấp trên của bạn. Nỗ lực để làm nhiều hơn mức tổ chức trả tiền cho bạn để làm. Không chỉ những người bạn làm việc cho và làm việc cùng sẽ coi trọng bạn mà bạn cũng sẽ bổ sung giá trị cho họ. Và nếu bạn có cơ hội chuyển sang những điều lớn hơn và tốt đẹp hơn, bạn sẽ có thể làm vậy với suy nghĩ rằng bạn đã luôn cho đi hết sức.

3. Tôi có một bài tập áp dụng cuối cùng dành cho bạn trong cuốn sách này, và đó là đặt mọi người lên trước trong cuộc sống của bạn. Hãy viết ba đến bảy mục tiêu và ước mơ hàng đầu của bạn. Bây giờ hãy ghi ra tên của những người quan trọng nhất trong cuộc đời bạn. Hãy trung thực với chính mình. Ai đứng đầu tiên? Mọi người? Hay mục tiêu và ước mơ của bạn? Nếu bạn giống tôi của những năm đầu trong sự nghiệp, lịch trình là ưu tiên hàng đầu. May mắn thay, tôi sớm nhận ra sau khi kết hôn rằng Margaret là ưu tiên đầu tiên. Điều đó mở ra cánh cửa cho tôi để bớt ích kỷ hơn trong các lĩnh vực khác của cuộc đời mình. Sau đó khi các con tôi ra đời, tôi ưu tiên chúng hơn nhiều điều khác. Càng trưởng thành, mọi người lại càng trở nên quan trọng hơn với tôi. Tại giai đoạn này của cuộc đời, gần như mọi thứ tôi làm – thậm chí liên quan đến sự phát triển cá nhân – đều được thúc đẩy bởi mong muốn giúp đỡ người khác.

Hãy quyết định đưa những người khác lên trước trong lịch trình của bạn. Đặt gia đình lên trước công việc. Đặt sự phát triển của mọi người tại nơi làm việc trước sự tiến bộ của riêng bạn. Phục vụ những người khác thay vì bản thân bạn. Cam kết với nó, và sau đó mời những người khác trong cuộc sống của bạn quan sát để buộc bạn có trách nhiệm với việc đó. Và hãy nhớ, đôi khi những hạt giống mà bạn gieo trồng phải mất một thời gian dài để phát triển. Nhưng bạn sẽ luôn thấy một vụ mùa bội thu.

CHÚ THÍCH

[1]. John Ortberg, When the Game Is Over, It All Goes Back in the Box (tạm dịch: Khi trò chơi kết thúc, mọi thứ đều trở về chốn cũ) (Grand Rapids: Zondervan, 2007), 26.

[2]. Bob Buford, Halftime: Changing Your Game Plan from Success to Significance (tạm dịch: Giờ giải lao: Thay đổi kế hoạch cuộc chơi của bạn từ thành công sang ý nghĩa) (Grand Rapids: Zondervan, 1994), 126.

[3]. Erin Casey, "Jim Rohn: the Passing of a Personal-Development legend" (tạm dịch: Jim Rohn: Sự truyền lại của một huyền thoại về phát triển bản thân) SUCCESS, truy cập ngày 2 tháng 11 năm 2011, http://www.successmagazine.com/jim-rohn-personal-development-legend/ParaMs/article/ 982#.

[4]. Jim Rohn's Biography, (tạm dịch: Tiểu sử của Jim Rohn) Jimrohn.com, truy cập ngày 2 tháng 11 năm 2011, http://www.jimrohn.com/index.php?main_page=page&id=1177.

[5]. Celebrating the life and legacy of Jim Rohn, (tạm dịch: Tôn vinh cuộc đời và di sản của Jim Rohn) Jimrohn.com, truy cập ngày 2 tháng 11 năm 2011, http://tribute.jimrohn.com/.

[6]. George Bernard Shaw, "Epistle Dedicatory to arthur Bingham Walkley," Man and Superman, truy cập ngày 7 tháng 5 năm 2012, Bartelby.com, http://www.bartleby.com/157/100.html.

GHI CHÚ

*. Đã được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2016.

**. Được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2010. (BT)

***. Đã được Apha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2010.

****. Bức màn sắt là một biên giới vật lý lẫn tư tưởng mang tính biểu tượng chia cắt châu Âu thành hai khu vực nằm dưới sự ảnh hưởng của hai phe Xã hội chủ nghĩa và Tư bản chủ nghĩa từ năm 1945 đến cuối năm 1991. (ND)

*****. Được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2012. (BT)

******. Đã được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2010. (BT)

*******. Hay còn gọi là Rope-a-Dope, chấp nhận để đối phương tấn công liên tục, sau đó tung ra cú đấm quyết định. (ND)

********. Câu lạc bộ golf tư nhân thành lập năm 1899 tại miền Nam nước Mỹ. (ND)

********. Major League Baseball (MLB) là tổ chức thể thao chuyên nghiệp của môn bóng chày và cũng là tổ chức lâu đời nhất trong số bốn liên đoàn thể thao chuyên nghiệp chính ở Hoa Kỳ và Canada. Major League Baseball có tổng cộng 30 đội bóng đến từ nhiều bang khác nhau của Mỹ và Canada (29 đội từ Mỹ và một đội từ Canada). (ND)

********. Cú đánh cho phép người đánh chạy quanh ghi điểm mà không phải dừng lại. (ND)

********. Ý chỉ một nhân viên tập sự.

********. Được Alpha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2010. (BT)

********. Được Apha Books mua bản quyền và xuất bản năm 2011. (BT)

Table of Contents